Trade Update 2001

Second Annual Report on Canada's State of Trade

May 2001

Trade Update 2001

Second Annual Report on Canada's State of Trade

ABOUT THIS DOCUMENT

In a period of ongoing economic integration both in the Americas and globally, trade and investment have a growing impact on the lives of all Canadians. As the markets for Canada's production of goods and services are increasingly found beyond our borders, and as Canadians continue to depend on goods and services produced abroad, whether for consumption or as inputs to raise domestic production, economic developments abroad are becoming more important.

Accordingly, Canadians are becoming more interested in issues in the international economic domain. This positive development has brought an increased demand for comprehensive information and analysis on Canada's trade and investment performance in a global context. This document is intended to help fill this demand. It reviews and analyses the major developments in Canada's international trade and investment in 2000 against the background of economic trends and performance at home and abroad.

The Economic and Trade Analysis Division (EET) of the Department of Foreign Affairs and International Trade prepared this report under the direction of John M. Curtis, Senior Economic Advisor and Co-ordinator. Hung-Hay Lau, Deputy Director and Senior Research Co-ordinator, wrote the report, with contributions from Suzanne Desjardins, Clea Coronel, Samad Uddin, Ming-Tao Chen and Sylvain Leger.

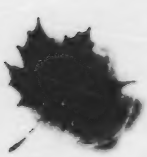


TABLE OF CONTENTS

MESSAGE FROM THE MINISTER 1

THE YEAR IN TRADE 2000 3

HIGHLIGHTS OF CANADA'S TRADE AND ECONOMIC PERFORMANCE 3

2000 Economic Highlights and Prospects 3

Table 1: Trade as a percent of GDP, 1989-2000 6

Table 2: Two-way Trade, Canada and the United States, 1990-2000 7

Table 3: Shares of U.S. Goods Imports From, and Exports to Five Main Trading Partners 7

I. MERCHANDISE TRADE 9

The Direction of Trade in 2000 9

Table 4: Shares of Canada's Merchandise Exports (percent), 1970-2000 9

Review of export performance by major partner economies and regions in 2000 9

Box A: Regional Merchandise Trade between Canada's Provinces and U.S. States 10

Table 5A: Canada's Merchandise Exports to the EU Economies, 1989-2000 15

Table 5B: Intra-EU Merchandise Trade and Imports from Selected Trading Partners, 1989-1999 16

Table 6: Canada's Merchandise Exports to East Asian Economies ($ billions), 1989-2000 17

Table 7: East Asian Economies' Share of Canada's Merchandise Exports 17

Table 8: Intra-Asia Trade and Imports from Selected Trading Partners, 1989-1999 18

Table 9: Canada's Merchandise Exports to Key Latin American Economies, 1989-2000 19

Source of Canada's Merchandise Imports 19

Table 10: Canada's Merchandise Imports, 1950-2000 20

Merchandise Trade by Sector 20

Box B: Canada's Position in Global High-tech Trade 23

Structural developments in import growth 27

Table 11: Canada's Merchandise Imports by Sector - Growth (percent) in 2000 27

Table 12: Value, Share and Growth of Canada's Goods Trade (Balance of Payments Basis) 28

Merchandise Trade Balance 29

Developments with respect to the Terms of Trade 29

Box C: Trade and Investment with FTAA Member Countries 30

Trade with FTAA Countries 1980-2000 30

TRADE IN SERVICES WITH FTAA COUNTRIES 35

II. TRADE IN SERVICES 37
Table 13: Average Annual Trade in Services, 1960-2000 39
Developments in Canada's Services Trade 39
Knowledge-based Sectors Drive Commercial Services Trade 39
Table 14: Components of Commercial Services Exports, 1993-2000 40

III. INVESTMENT INCOME 41

IV. CURRENT ACCOUNT 42
Table 15: Domestic Savings and Investment, as Share of GDP, 1981-2000 42

V. CAPITAL AND FINANCIAL ACCOUNTS 45
Direct Investment 45
Table 16: Stocks of CDIA and FDI by Sector, Year End 2000 46
Box D: International Direct Investment and Canada's Position in the NAFTA 47
Portfolio Investment 50
International Investment Position 50

VI. SUMMARY OF BALANCE OF PAYMENTS 51
Table 17: Canada's 2000 Balance of International Payments Accounts 51

STATISTICAL ANNEX 52

Trade Update 2001

Second Annual Report on Canada's State of Trade

A Message from the Honourable Pierre S. Pettigrew, Minister for International Trade

CANADA'S ECONOMY IN **2000** reached a number of significant milestones — the highest growth rate in 12 years, the ninth consecutive year of growth, the longest period of uninterrupted growth in more than 30 years, our best employment record in nearly a quarter of a century, and the best job creation record of any of the leading industrial countries. Simply put, in 2000, Canadians had more jobs, better opportunities, and more income. It was trade that drove our growth, providing the means for the Government of Canada to re-invest in education and innovation, in our universal health care system, and in our youth.

Trade Update 2001, the second annual report on Canada's State of Trade, documents new records in Canada's trade and investment performance. Our exports increased by nearly 15 percent, and are now equivalent to 45.6 percent — nearly half — of our gross domestic product. Overall, Canada traded close to $2.5 billion per day, on average, with the rest of the world, every day of the year. Our net external indebtedness fell to the lowest level in 50 years. We attracted a record $93.2 billion in new foreign direct investment, a massive vote of confidence in the future of Canada's economy. And Canadians looked confidently abroad for new business opportunities, investing nearly $62 billion to expand our global business presence.

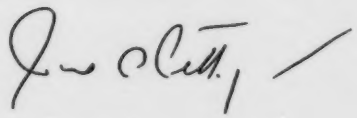
Success in global markets is at the heart of Canada's continued technology orientation, fuelling innovation and financing Canada's evolution from a reliance on primary resources to a more knowledge-intensive economy. High technology exports rose 30 percent in 2000, nearly twice the rate of our overall exports. Similarly, our exports of knowledge-intensive services are the

fastest growing segment of our services trade and now represent more than 50 percent of our services exports. In fact, since 1993, Canada has enjoyed annual double-digit growth in important knowledge-intensive service exports like R&D services, financial services, royalties and fees, and engineering. This success translates into high-quality jobs and a greater range of opportunity than ever for Canadians, particularly our young people embarking on careers in these dynamic new sectors of the economy.

In addition to providing better jobs and more opportunities for Canadians, trade finances the social system that Canadians cherish and which reflects our values of fairness, inclusion and equality. All Canadians, in all regions, have a stake in our continued trade success. So, even as we note our record of trade and investment achievement, we recognize and prepare to meet the challenges — such as a slowing U.S. economy — that lie before us. Past trade performance is no guarantee of future success.

In the hemisphere, with bilateral trade partners, and in the wider arena of the World Trade Organization, we must redouble our pursuit of freer trade that is governed by clear and equitable rules. Canadians can compete anywhere in the world, as long as there is a level playing field. The Government of Canada, through our network of Trade Commissioners and our trade development efforts like Team Canada, will continue to open doors for Canadian exporters in important markets.

Finally, we must remind ourselves that these record-breaking trade numbers represent the contributions of individual Canadians, including your neighbours and other people in your community. I want to congratulate the millions of Canadians — workers, entrepreneurs, business owners and exporters large and small — who have met the challenge of global competition. Your success has been shared with all Canadians.



101-04598/

Trade Update 2001

Second Annual Report on Canada's State of Trade

HIGHLIGHTS OF CANADA'S TRADE AND ECONOMIC PERFORMANCE

For Canada, 2000 marked the ninth consecutive year of economic growth, the longest and most stable expansions since the 1960s.

2000 Economic Highlights and Prospects[1]

- *Gross domestic product* at current prices, reached the one trillion dollar mark ($1,039 billion) for the first time in history, or $33,727 per capita.
- *Real growth* (adjusted for inflation) in GDP accelerated to 4.7 percent from 4.5 percent in 1999. This was the highest growth rate in the last decade. In the context of a slowdown in economic growth in the United States, most analysts are expecting Canada's real GDP to increase at a more moderate rate of between 2.5 percent and 3 percent this year. This projected growth is of the same order of magnitude as that of 2.5 percent recorded over 1989 and 2000.
- *Consumer price inflation* rose to 2.7 percent in 2000, from 1.7 percent in 1999, with all of the acceleration accounted for by the increase in energy prices. Nevertheless, it remained within the Bank of Canada's 1 percent to 3 percent target band. Excluding energy, the all-item index rose by 1.5 percent in 2000, the same as increases seen since 1996. Core inflation, which excludes food and energy, was 1.4 percent in 2000, about the same as the 1.5 percent recorded in 1999.
- *Job growth* in 2000 was 2.2 percent (319,000), with all of the increase occurring in full-time employment.
- *The unemployment rate* fell from an average of 7.6 percent in 1999 to 6.8 percent in 2000, the lowest since 1974.
- *The Canadian dollar* closed the year 2000 at US$0.667, down from US$0.693 at the close of 1999. For 2000 as a whole, it averaged US$0.6733, virtually unchanged from its annual averages in both 1998 and 1999. Against the European common currency, however, the average value of the Canadian dollar strengthened by 11.5 percent to 0.73 euro in 2000. It appreciated against the pound sterling by 6.8 percent.

International trade played an important role in sustaining Canada's economic growth in 2000.

- Exports of goods and services increased 14.9 percent to reach $473.9 billion, equivalent to 45.6 percent of GDP, up from 25 percent in 1991.
- Imports of goods and services increased 10.8 percent to reach $426.0 billion, equivalent to 41 percent of GDP.
- Canada's rising outward-orientation is also evident in indicators such as tariff rates and duty-free imports entering Canada. Average Canadian tariff rates have come down substantially during the last decade, from 3.7 percent in 1989 to 0.9 percent by 1999. At the same time, imports entering Canada duty free rose from 65.7 percent of total imports in 1989 to 90.6 percent by 1999.
- The current account balance swung from a deficit of $3.4 billion or 0.4 percent of GDP in 1999 to a surplus of $18.9 billion or 1.8 percent of GDP in 2000 reflecting an increase in the merchandise trade surplus to $54.4 billion from $33.8 billion in 1999.

[1] All monetary amounts are expressed in Canadian dollars, unless otherwise indicated.

The direction of Canada's exports in 2000 was significantly affected by the dichotomy in global economic performance.

- Exports of goods and services to the United States grew much more strongly than did overall trade, as the U.S. economy advanced at a robust rate of 5 percent in 2000 up from 4.2 percent in 1999 the tenth year of economic expansion. The share of the U.S. in Canada's exports of goods and services rose to a record high of 82.9 percent, up from 82.6 percent in 1999. In particular, the U.S. share of Canada's merchandise exports rose to 86.1 percent in 2000 up from 85.8 percent a year earlier.

- The bulk of Canada-U.S. trade is concentrated in a limited number of regions, reflecting geographical proximity and complementarity in the mix of production (Box A). In recent years, Ontario accounted for about 60 percent of Canada's exports to the United States and three quarters of Canada's imports from the United States.

- Exports of goods and services to Japan posted an increase of 7.4 percent in 2000 a reversal of the steady decline observed between 1995 and 1999.

- Sales to the European Union picked up momentum in 2000 as growth in major Western European economies such as Germany and the U.K. firmed.

- Exports to most other major markets were, for the most part, up sharply on the year as well:

  - The strong economic rebound in Southeast Asia in 2000 was reflected in a general recovery in Canada's exports to the region. In particular, double-digit rates of increases were recorded in merchandise exports to the Peoples' Republic of China (up 39.3 percent), the Philippines (up 30.7 percent), Thailand (up 22.7 percent), and South Korea (up 12.3 percent).
  - Merchandise exports to most major Latin American destinations recovered smartly in 2000, reflecting an improvement in general economic conditions in the region. Exports to Canada's free trade partners in the region staged impressive gains, with Mexico up 26.5 percent, Costa Rica up 25.2 percent and Chile up 23.6 percent.
  - Canada's merchandise trade with member countries of the FTAA (Free Trade Agreement of the Americas) is dominated by trade with the United States, which accounted for 98.4 of exports and 92.7 percent of imports in 2000. This leaves 1.6 percent and 7.3 percent for exports and imports, respectively, for countries outside of the United States (Box C).

The product mix of Canada's exports experienced significant shifts in 2000.

- The highlight of 2000 was the spectacular growth in energy exports such as crude petroleum, natural gas, electricity and petroleum products. The gains in the export volume of energy and energy products were magnified by steep increases in the price of energy in world markets. As a net exporter of energy, Canada has benefited substantially from the escalation in the world price of energy, even if the high cost of energy adversely affects both manufacturing activity in Canada and consumers across the country. Canada's surplus in energy trade rose to $34.8 billion in 2000, up from $19 billion in 1999.

- Exports of machinery and equipment (M&E) increased sharply through 2000 to regain the position as the most important among all major sectors in Canada's export sales. The 22.8 percent increase in the value of M&E exports was led by exports of high-tech products such as telecommunications equipment, which shot up by 59.1 percent in the year. In 2000, exports of M&E represented 25.3 percent of goods exports, somewhat higher than the automotive sector's share of 23.1 percent.

- The value of Canada's merchandise exports and imports of high-tech products rose at a very rapid pace in recent years (Box B). In 2000, Canada's high-tech exports increased by 30 percent and imports by 26.2 percent, as measured in constant dollars, substantially outpacing growth in the remaining merchandise trade categories.
- Exports of metals, chemicals and other industrial goods also increased at double-digit rates in 2000, reflecting gains in both prices and volumes.
- Exports of services rose by 8.6 percent in 2000 led by transportation (in support of Canada's growth in merchandise trade) and knowledge-based activity such as commercial services. The overall rate of increase in services exports was smaller than that of exports of merchandise.

Two-way direct investment flows with the world continued at historically high levels, and Canada's net external indebtedness as a percent of GDP declined to the lowest point since the early 1950s.

- FDI flows, whether inward or outward, are beneficial to economic development in Canada (Box D). The flow of FDI into Canada reached a new record in 2000.
- Meanwhile, the flow of Canadian direct investment abroad (CDIA) also established a new record, following an easing in 1999.
- As in 1999, FDI into Canada continued to exceed CDIA in 2000, a reversal of the pattern observed earlier in the 1990s.
- As in recent years, mergers and acquisitions activity accounted for much of the direct investment flows in 2000.
- Canada's net external indebtedness, which had been declining since 1976 as a share of GDP, also declined in terms of absolute value in 2000 for the second year in a row.

Trends

- Trade performance in 2000 capped a decade of exceptional growth, continuing its trend as the principal driver of the Canada's economic growth. Over the period 1990-2000 during which real (inflation-adjusted) GDP grew by 2.5 percent at a compound annual rate, growth was 8.2 percent for real exports of goods and services and 7.4 percent for imports of goods and services.
- The sustained high rate of expansion of trade relative to GDP is indicative of the reorientation of Canada's industrial structure toward sectors of particular strength in the global economy. This reorientation and associated changes are in response to the new opportunities and competitive pressures created by the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) and its successor the North American Free Trade Agreement (NAFTA), along with the multilateral reduction of trade barriers pursuant to the agreements reached in the 1986-1994 Uruguay Round of trade negotiations.
- The higher rate of growth of exports over imports during the last decade reflected a combination of the more robust growth in the U.S. economy, the relatively tighter supply situation in the United States, as well as the effects of the decline in the Canada-U.S. bilateral exchange rate over the course of the decade.

Table 1: Trade as a percent of GDP, 1989-2000

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total exports	25.6	25.7	25.0	27.0	30.1	34.0	37.3	38.4	39.1	41.2	43.1	45.6
Goods	22.4	22.4	21.6	23.4	26.2	29.7	32.9	33.6	34.3	35.8	37.6	40.2
Services	3.2	3.3	3.4	3.6	3.9	4.3	4.4	4.8	4.8	5.4	5.4	5.4
Total imports	25.6	25.7	25.7	27.4	30.2	32.9	34.3	34.4	37.5	39.8	40.2	41.0
Goods	21.2	20.8	20.6	22.1	24.4	27.1	28.5	28.6	31.6	33.6	34.1	35.0
Services	4.4	4.9	5.1	5.3	5.8	5.8	5.7	5.8	5.8	6.2	6.0	6.0

Source: Statistics Canada, *National Income and Expenditure Accounts*, Catalogue no. 13-001-PPB, Fourth Quarter 2000. Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.

The long-standing economic relationship with the United States continued to be the dominant factor in Canada's trade and investment performance.

- In 2000 two-way trade in goods and services with the U.S. grew by 11.7 percent, with goods trade up 12.3 percent and services up 7 percent. The reduction/removal of trade barriers through trade agreements has encouraged consolidation and mass production of specific goods and services on one side of the border to take advantage of efficiency gains. As considerations based on comparative advantage alter the pattern of production, international trade has expanded rapidly.
- Two-way trade in goods and services jumped from $626.7 billion in 1999 to 700 billion in 2000, representing more than $1.9 billion of business per day. For the last decade as a whole, two-way trade grew at an average annual pace of 11.4 percent.
- With this performance, Canada turned a small but persistent deficit on the bilateral current account over the period 1988 through 1993 into a rapidly growing surplus in the years since. This reflected both an expansion of the traditional bilateral surplus in merchandise trade, as well as a substantial reduction in the long-standing deficit in services trade.
- Canada's current account surplus with the U.S. increased to an all-time high of $63.5 billion in 2000 from $32.4 billion in 1999.
- From a Canadian perspective, the trading relationship with the U.S. dominates the statistics: the U.S. accounts for 82.9 percent of Canada's exports of goods and services and 72.1 percent of our imports.
- However, data on Canada's exports to the United States include shipments to third countries via the United States, and this understates the share going to countries outside of the United States. For instance, our trading partners' import data reveal that Canada's exports to these countries are invariably higher than are indicated by our own export statistics. Ongoing work on data reconciliation with Canada's major trading partners such as Japan, the EU, Mexico, China and Korea will improve our knowledge of the distribution of Canadian exports.[2]

[2] "The Impact of Transhipments on Canada's International Trade Statistics," *Canadian Trade Review*, Department of Foreign Affairs and International Trade, Third Quarter 2000.

Table 2: Two-way Trade, Canada and the United States, 1990-2000

	Value (millions of current dollars)			Annual growth (%)		
	Goods	Services	Goods & Services	Goods	Services	Goods & Services
1990-2000	366,204	49,140	415,343	11.6	9.9	11.4
1997	454 140	57 923	512 063	12.8	8.0	12.3
1998	503 293	63 248	566 541	10.8	9.2	10.6
1999	558 722	67 982	626 704	11.0	7.5	10.6
2000	627,208	72,762	699,970	12.3	7.0	11.7

Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.

- From a U.S. perspective, Canada is the United States' largest trading partner, in terms of both exports and imports (Table 3). Canada carries a trade weight in the U.S. market that is substantially greater than our economic weight in the global economy. As a percent of U.S. merchandise imports, nevertheless, Canada's market presence in the United States declined from 19.3 percent in 1999 to 18.8 percent in 2000 as U.S. imports from countries outside of Canada grew at a more rapid pace.

Table 3: Shares of U.S. Goods Imports From, and Exports To, Five Main Trading Partners

	As percent of total U.S. imports					As percent of total U.S. exports				
	1994-1996	1997	1998	1999	2000	1994-1996	1997	1998	1999	2000
Canada	19.5	19.2	19.0	19.3	18.8	23.4	22.0	23.0	23.9	22.9
EU	17.9	18.1	19.3	19.1	18.1	21.4	20.4	21.8	21.8	21.1
Mexico	8.4	9.9	10.4	10.7	11.2	13.4	10.4	11.5	12.5	14.3
Japan	16.2	14.0	13.4	12.8	12.0	8.3	9.5	8.5	8.3	8.3
China	6.2	7.2	7.8	8.0	8.2	2.0	1.9	2.1	1.9	2.1

Source: U.S. Census Bureau, *International Trade Statistics*. Note: Data are on a customs basis.

Prospects for trade contingent on economic developments in the United States and abroad.

- Canada has benefited from its long-standing reliance on trade with other countries, particularly with the United States, the world's largest market. Naturally, these close trade ties with the United States also expose Canada to any economic uncertainty in the U.S. economy. At present, the consensus calls for a slowdown in U.S. economic growth this year, particularly in the first half. Indeed, real GDP in the United States grew at an annual rate of 1 percent in the fourth quarter of 2000, and appears to remain sluggish in the first quarter of this year. Even with an expected rapid pickup in the rate of economic growth during the second half of this year, U.S. GDP growth is likely to come down from 5 percent in 2000 to around 2 percent in 2001, with consequent impact on U.S. demand for Canadian goods and services.

- While Canada's exports will not escape unscathed from the slowdown in U.S. economic growth, the impact will be cushioned by Canada's competitive exchange rate. In 2000, fully 100 percent of Canada's $51 billion worth of exports of crude petroleum, natural gas and electricity was shipped to the United States, representing more than 14 percent of Canada's merchandise exports to the United States. With the energy shortage in the United States, the high demand for Canada's energy exports will most likely be sustained, particularly in an environment of increased production and pipeline capacities in Canada.

- The forceful actions taken by the U.S. monetary and fiscal authorities to revitalize the economic expansion, now in its 10th year, will over the course of the year bolster the housing sector and big-ticket consumer purchases via reduced mortgage payments, lower financing costs, and higher after-tax income. These interest-rate sensitive sectors figure prominently in Canada's exports. In effect, 50 percent of Canada's merchandise exports, taken up in the form of energy, forest products as well as autos and other consumer goods, can be expected to remain strong over the next year or two. In addition, information technology, and the machinery and equipment that accompany it, will most likely recover quickly in this dynamic international economy.

- Historically, the weakness in the U.S. economy is quickly propagated through the economies of Canada's major trading partners. Most forecasters are thus expecting a slowdown in economic growth in the European economy to around 2.5 percent in 2001, from about 3.5 percent in 2000. As well, economic prospects in Japan remain uncertain. In effect, the propagation of the weakness in the U.S. economy would, in turn, have an impact on Canada's exports of goods and services to the EU and to Japan, the destinations of 6.3 percent and 2.4 percent, respectively, of Canada's exports in 2000. This situation makes it clear that, even with greater emphasis on these markets, Canada would not be shielded from the impact of a downturn in economic growth in the United States.

I. MERCHANDISE TRADE

The economic environment was generally favourable for Canadian exporters in 2000: economic growth improved globally, and the prices for key commodity exports, such as energy, food and industrial materials (including metals and chemicals), improved markedly. In addition, the exchange rate remained at levels well below most measures of its purchasing power parity.[3] In 2000, the value of Canada's merchandise exports rose to $417.7 billion, up 15.8 percent from $360.6 billion in 1999. Meanwhile, the acceleration of real growth in Canada to 4.7 percent fed strong import demand. Canada imported goods worth $363.2 billion, up 11.1 percent from $326.8 billion in 1999. This resulted in a record merchandise trade surplus of $54.5 billion or 5.2 percent of nominal GDP in 2000, compared to $33.8 billion or 3.5 percent of GDP in 1999.

THE DIRECTION OF TRADE IN 2000

The share of Canada's exports in the United States has risen over the years. In the 1970s and 1980s, the rise in the U.S. share was reflected principally in a lower share of exports being shipped to Europe. In the 1990s, the rise in the U.S. share was mirrored in a diminution of shares of all regions of the world outside of the United States.

Table 4: Shares of Canada's Merchandise Exports (percent), 1970-2000

	1970-1979	1980-1989	1990-2000	1997	1998	1999	2000
U.S.	68.6	73.5	80.8	80.8	83.7	85.8	86.1
EU	11.3	8.0	6.1	5.5	5.5	5.1	5.0
Japan	5.9	5.5	3.9	4.0	3.0	2.6	2.4
ROW (rest of the world)	14.1	13.0	9.2	9.6	7.8	6.6	6.5

Source: Statistics Canada, CANSIM. Matrix no. 3685: *Merchandise Exports on a Balance of Payments Basis by 64 Major Groups and by 6 Principal Trading Areas based on the Standard Commodity Classification.*

Review of export performance by major partner economies and regions in 2000

The United States

Market conditions in the United States, which by 2000 was experiencing its longest peacetime economic expansion, were extremely favourable for Canada's exporters in 2000. U.S. GDP grew 5 percent in real terms (the fifth consecutive year of growth exceeding 4 percent), with even stronger growth in consumer spending and business investment in plants and equipment.

- U.S. consumer expenditure increased 5.3 percent in 2000 as demand was bolstered by increases in employment and a decrease in the savings rate. Spending on durable goods rose 9.6 percent in 2000 (following 12.4 percent in 1999).
- Business investment rose 12.6 percent in 2000, led by spending on M&E, extending by another year the long run of rapid growth in investment outlays.

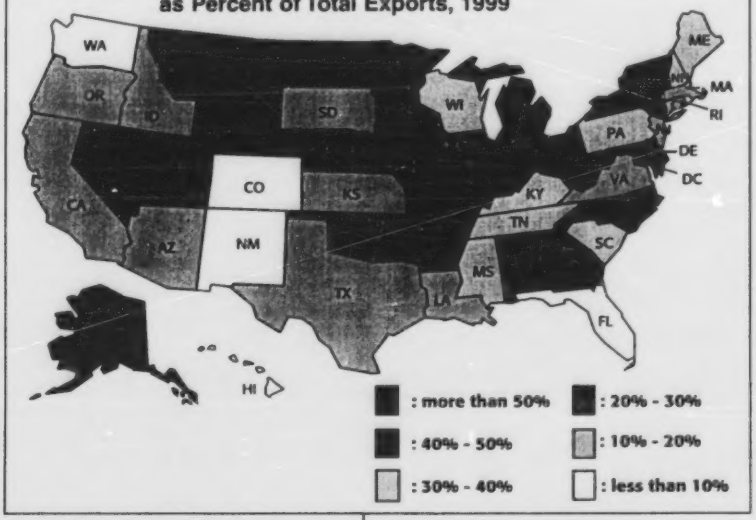
The strong U.S. domestic demand growth boosted Canada's exports of goods and services to the U.S. by 15.4 percent in 2000. With exports to Canada's other major markets expanding less strongly, the U.S. share of Canada's exports of goods and services edged up to 82.9 percent from 82.6 percent in 1999. In the case of merchandise, exports to the United States represented 86.1 percent of the goods total in 2000, up from 85.8 percent in 1999.

[3] The average value of the Canadian dollar versus the U.S. dollar was virtually unchanged in 2000. Although the average value of the Canadian dollar was up sharply against the euro and the U.K. pound, it lost value over the year versus the Japanese yen by about 5 percent.

Box A: Regional Merchandise Trade between Canada's Provinces and U.S. States[4]

Although the Canadian economy is small relative to those of the major industrialized countries, Canada is the most important trading partner of the United States both in terms of the market for U.S. exports and the source of U.S. imports. However, the pattern of trade varies considerably among the major regions in the two countries as a result of product complementarities and distance. For a number of U.S. states, trade with Canada is even more remarkable than national figures suggest. For instance, trade with Canada accounted for more than 50 percent of exports by Vermont, Wyoming, North Dakota, Michigan and Nevada (Figure A1). Vermont's dependence on trade with Canada is the highest among the states, with about 88 percent of the exports destined for Canada. By region, the U.S. Midwest is the most dependent on Canada for its exports.

Figure A1: U.S. States Exports to Canada as Percent of Total Exports, 1999



Source: Author's tabulation based on data from U.S. Department of Commerce.

Distribution of Trade by Region

As the bulk of Canada-U.S. trade is concentrated in certain regions, the national volume of trade is, by and large, affected by economic developments in these particular regions. For this reason, it is important to assess the pattern of interregional trade between the two countries. The regional distributions of Canada-U.S. two-way merchandise trade are shown in Figures A2 and A3. Canada's trade with the U.S. is mainly dominated by the central region, which consists of Ontario and Quebec.[5] The national share of Western Canada (British Columbia and the Prairies) was higher than that of Quebec, with 21 percent in southbound and 14 percent in northbound trade (Figure A2). The Atlantic provinces accounted for less than 3 percent of total Canada-U.S. two-way trade.

[4] For cost considerations, we use Statistic Canada data over 1995-1999 to illustrate the pattern of trade. Data for trade in goods and services by province for 2000 will be available in October 2001. The Web site version of this report will be updated in October 2001 to incorporate this information.

[5] Ontario represented 57 percent of Canada's exports to the U.S. and 75 percent of Canada's imports from the U.S., whereas Quebec accounted for 18 percent and 10 percent in exports and imports, respectively.

The U.S. Midwest is the most important regional market for Canada, accounting for 41 percent of Canada's exports to the U.S. in 1999, while the Northeast was the second most important destination, with 26 percent of southbound flow (Figure A3). The distribution of Canada's imports from U.S. regional markets is rather different from that of exports: while the Midwest (44 percent) remained the most important trade partner, the South (23 percent) replaced the Northeast (20 percent) to become Canada's second most important U.S. regional supplier of merchandise imports.

In Figure A4, the four U.S. regions are broken down into eight zones. It can be seen that Canada's trade with the eight U.S. zones is dominated by Great Lakes states, which accounted for 35 percent of Canada's exports and 38 percent of Canada's imports in 1999. The U.S. Mideast and Far West were the second and third most important markets for Canada's exports.[6] The U.S. Southeast and Mideast were the second and third most important sources of Canada's imports.

Figure A2: Distribution of Canada's Trade with the U.S. by Region (percent), 1999

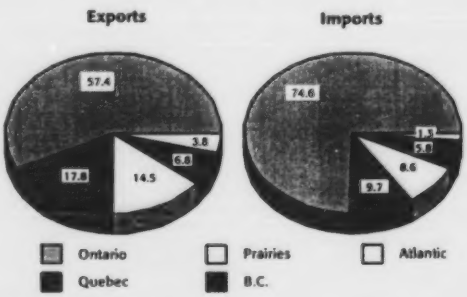
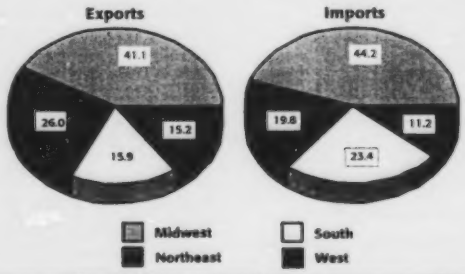


Figure A3: Distribution of U.S. Trade with Canada by Region (percent), 1999



Source: Statistics Canada

Interregional Trade Flows

At a more disaggregated level, it can be seen that Canada-U.S. trade is dominated by a limited number of regional flows. Among the cross-border flows between the five regions in Canada and the eight regions in the U.S., only 14 were worth more than $10 billion, together accounting for four fifths of Canada-U.S. cross-border trade. Ontario's trade with each of the eight U.S. regions exceeded $10 billion, totalling 65 percent of Canada's overall transborder two-way trade. The largest two flows were Ontario-Great Lakes (30 percent) and Ontario-Mideast (11 percent). Quebec's close U.S. trading partners were the Mideast (3.5 percent) and New England (2.9 percent). Border effects are also important in the Pacific and Atlantic regions: B.C.'s trade ties with Pacific states (3.1 percent) symbolized the role of the Interstate 5 corridor; the Prairies' two key trading regions were the Great Lakes (2.8 percent) and the Plains States (2.5 percent). Although the Rocky Mountain region also borders the Prairies, two-way trade between these two regions was insignificant since the primary economic activity of these U.S. states is agriculture, a sector that is not complementary to

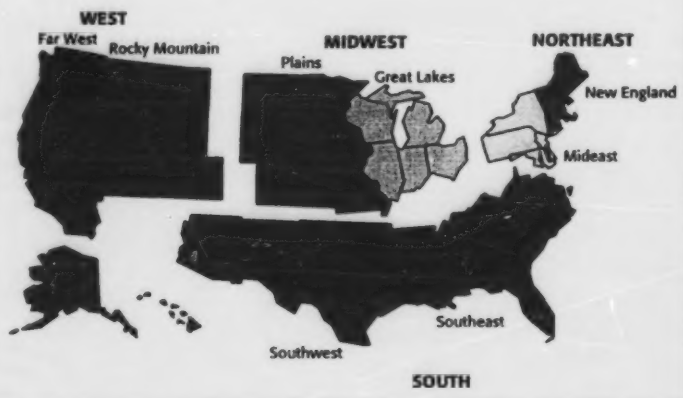
[6] The Mideast region covers New York, New Jersey, Pennsylvania, Delaware, Maryland and the District of Columbia.

activity in the Prairies. Finally, Atlantic Canada accounted for a very small portion of Canada-U.S. trade. Its two neighbouring U.S. regions, New England (0.5 percent) and Mideast (0.2 percent), were Atlantic Canada's most important trading partners.

Major Partner of U.S. Trade by States

The border plays an important role in U.S. state trade with Canada. Most of the key importing states, except for California and Texas, are located along the border (Table A1). Michigan occupied almost one quarter of total U.S. imports from Canada, while the Great Lakes (including Illinois and Ohio), Mideast (New York and Pennsylvania) and Pacific states (California and Washington) were the other main importing regions. In particular, the Ontario-Michigan trade flow was the most important among all province-state trade between the two countries (accounting for about 18 percent of total two-way trade), followed by Ontario-New York (6.7 percent), and Ontario-Ohio (5.5 percent). Three quarters of Ontario's exports to Michigan were concentrated in transportation equipment such as automotive products. As for Ontario's southbound trade with New York, the second most important state for Canada's exports, automotive products were also important, representing 40 percent of Ontario's exports to New York. The fast-growing importing states, on the contrary, were those importing less than 1 percent of Canada's exports to the U.S. during the second half of the 1990s, with the exception of California and New York (Table A1). It is worth noting that negative import growth for the past five years was recorded only in Rhode Island (-0.9 percent) and Wisconsin (-0.3 percent).

Figure A4: U.S. DOC Regions



Source: U.S. Department of Commerce

Canada's imports from the U.S. were more diversified among U.S. states than is the case of Canada's exports to the U.S., even though Canada was the top destination for exports of 35 U.S. states in 1999 (Table A2). For example, exports to the top five states from Canada represented roughly 50 percent of total Canadian exports to the U.S. over the past five years, compared with 44 percent for their imports. As in the case of Canada's exports, Canada's imports from the U.S. were heavily concentrated in Great Lakes and Mideast regions. Again, the growth in Canada's imports from U.S. states was the highest among states that account for a small share of Canada's overall imports from the United States. The only two states that experienced declines in exports to Canada during 1995-1999 were Idaho (-3.5 percent) and Maryland (-3.2 percent).

Overall, Canada's exports to the U.S. were dominated by trade with eight states plus the District of Columbia (Table A3). Canada's exports to each of these states exceeded Canada's exports to Japan, Canada's second most important export partner. The value of exports to 32 of the various states in the U.S. was so significant that each one could be ranked among Canada's top 10 trading partner countries.

Table A1: Distribution of Canada's Exports to U.S. States (percent), 1995-1999

	Share			Growth	
Ranking	State	Average	Ranking	State	Average
1	Michigan	23.9	1	Hawaii	227.6
2	New York	10.9	2	Wyoming	122.4
3	Illinois	5.4	3	New Mexico	61.7
4	California	5.3	4	Arizona	30.5
5	Ohio	4.7	5	Oklahoma	27.1
6	Washington	3.8	6	Nevada	26.9
7	Texas	3.7	7	Montana	25.8
8	Pennsylvania	3.3	8	Kansas	22.1
9	Minnesota	2.9	9	California	21.5
10	Massachusetts	2.7	10	New York	21.3

Table A2: Distribution of Canada's Imports from U.S. States (percent), 1995-1999

	Share			Growth	
Ranking	State	Average	Ranking	State	Average
1	Michigan	13.9	1	Wyoming	41.9
2	Ohio	9.3	2	Missouri	21.4
3	New York	7.5	3	Nevada	21.3
4	Illinois	6.4	4	Kentucky	17.7
5	California	6.4	5	Oklahoma	17.7
6	Texas	5.2	6	Georgia	17.5
7	Indiana	4.7	7	Montana	16.9
8	Pennsylvania	4.2	8	District of Columbia	16.7
9	North Carolina	2.9	9	New Mexico	15.8
10	Wisconsin	2.8	10	Virginia	15.7

Source: Statistics Canada

Table A3: Distribution of Canada's Exports to U.S. States (percent), 1999

1999 U.S. Ranking	States	1999 Imports from Canada (C$ millions)	Share of total U.S. Imports from Canada	1999 Equivalent World Ranking	Share of Total Canada's Exports to the World
1	Michigan	67,497.5	21.9	1	19.0
2	New York	38,297.5	12.4	1	10.8
3	California	21,027.1	6.8	1	5.9
4	Illinois	15,374.6	5.0	1	4.3
5	Ohio	13,763.7	4.5	1	3.9
6	Washington	12,595.7	4.1	1	3.6
7	Pennsylvania	10,211.6	3.3	1	2.9
8	Texas	9,781.7	3.2	1	2.8
9	Minnesota	7,903.2	2.6	3	2.2
10	New Jersey	7,609.5	2.5	3	2.1
11	Massachusetts	7,439.3	2.4	3	2.1
12	Vermont	6,177.3	2.0	3	1.7
13	Wisconsin	5,576.1	1.8	3	1.6
14	Georgia	5,557.8	1.8	3	1.6
15	Indiana	5,494.8	1.8	3	1.6
16	Tennessee	5,256.4	1.7	3	1.5
17	Kentucky	4,875.9	1.6	4	1.4
18	Oregon	4,278.9	1.4	4	1.2
19	North Carolina	4,192.2	1.4	4	1.2
20	Florida	4,164.9	1.4	4	1.2
21	Virginia	3,911.2	1.3	4	1.1
22	Missouri	3,753.5	1.2	4	1.1
23	Maine	2,878.3	0.9	4	0.8
24	South Carolina	2,592.3	0.8	5	0.7
25	Iowa	2,271.9	0.7	6	0.6
26	Connecticut	2,247.9	0.7	6	0.6
27	Maryland	2,229.1	0.7	6.	0.6
28	Kansas	2,169.8	0.7	6	0.6
29	Montana	2,117.9	0.7	6	0.6
30	Arizona	2,008.1	0.7	6	0.6
31	Colorado	1,648.2	0.5	9	0.5
32	North Dakota	1,579.7	0.5	10	0.5
33	Alabama	1,549.1	0.5	11	0.4
34	New Hampshire	1,406.3	0.5	12	0.4
35	Oklahoma	1,243.7	0.4	12	0.4
36	Wyoming	1,128.6	0.4	13	0.3
37	Utah	1,056.5	0.3	14	0.3
38	Hawaii	1,025.2	0.3	15	0.3
39	Nevada	963.2	0.3	15	0.3
40	West Virginia	959.7	0.3	16	0.3
41	Arkansas	909.7	0.3	16	0.3
42	Louisiana	866.4	0.3	16	0.2
43	Delaware	778.9	0.3	16	0.2
44	Idaho	776.6	0.3	16	0.2
45	Nebraska	771.5	0.3	16	0.2
46	Mississippi	683.4	0.2	17	0.2
47	Rhode Island	653.5	0.2	17	0.2
48	New Mexico	526.9	0.2	20	0.2
49	South Dakota	409.4	0.1	26	0.1
50	Alaska	248.7	0.1	38	0.1
51	District of Columbia	100.8	0.03	54	0.03

Source: Statistics Canada

The European Union

In Western Europe, economic growth improved throughout 2000. In the Euro-15 area, real GDP growth picked up substantially, averaging 3.4 percent for the year as a whole. Growth in the U.K. also accelerated by 3 percent. Largely as a result of this income growth, Canada's exports of goods and services to the EU increased by 13.8 percent in 2000, led by the growth in merchandise exports, even though the average value of the euro weakened by 13.5 percent in 2000, relative to the Canadian dollar, to $1.37 per euro.

In the case of merchandise (for which country information is available), Canada's exports to key EU countries have increased over the last decade in all cases (Table 5A). However, these increases were smaller than the growth in Canada's overall exports. As a result, the EU's share of Canada's merchandise exports fell from 8.3 percent between 1989 and 1992 to 4.6 percent in 2000. This decline in export share is widespread among all principal EU members.

Table 5A: Canada's Merchandise Exports to the EU Economies, 1989-2000

Economies	Average 1989-1992	Average 1993-1996	1997	1998	1999	2000
Level in $ billions						
Germany	2.2	2.9	2.7	2.7	2.4	3.1
France	1.4	1.6	1.7	1.7	1.9	1.9
United Kingdom	3.3	3.6	3.9	4.4	4.8	5.7
Italy	1.1	1.4	1.5	1.5	1.4	1.7
Other EU	4.4	4.7	5.6	5.9	6.0	6.4
EU-15	12.4	14.1	15.4	16.2	16.5	18.9
As percent of total exports						
Germany	1.5	1.2	0.9	0.9	0.7	0.8
France	0.9	0.7	0.6	0.5	0.5	0.5
United Kingdom	2.2	1.5	1.3	1.4	1.4	1.4
Italy	0.8	0.6	0.5	0.5	0.4	0.4
Other EU	2.9	2.0	1.9	1.8	1.7	1.6
EU-15	8.3	5.9	5.2	5.1	4.7	4.6

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade 2000*. Catalogue no. 65-001-XPB, December 2000.

Given regional developments in both Europe and North America in the past decade or so, which have favoured intensified intra-regional trade at the expense of trade with the rest of the world, it is interesting to consider the evolution of Canada's market share in Europe. Table 5B provides an overview of the share of imports of the 15-member European Union obtained from each other (intra-EU) and from the rest of the world.

Table 5B: Intra-EU Merchandise Trade and Imports from Selected Trading Partners, 1989-1999

	1989-1990	1993-1994	1998-1999
Share of EU-15 Imports from major trading partners (percent)			
Intra-EU	62.9	59.8	60.2
EU - ROW	37.1	40.2	39.8
Percentage breakdown of EU-15 imports from ROW			
Total	**100.0**	**100.0**	**100.0**
Canada	2.4	1.8	1.8
U.S.	20.2	19.4	20.3
Japan	12.1	11.3	9.2
China	2.2	4.3	5.4
Switzerland	8.1	7.7	6.6
Other countries	55.0	55.5	56.7

Source: International Monetary Fund, *Direction of Trade Statistics*, various issues.

As can be seen, intra-EU trade only edged up to 60.2 percent of the EU's total imports between 1998 and 1999 from 59.8 percent over 1993-1994. However, Canada's share in total EU imports from non-member countries fell to 1.8 percent in the post-1992 period, from 2.4 percent in 1989-1990. The market share of the United States, the EU's largest supplier, recovered during 1998-1999. China's market presence continued to expand rapidly. By contrast, Japan's market share dropped sharply in the 1990s. The commodity and product structure of trade and the fluctuations in exchange rates played an important role in shaping this observed geographical distribution of trade.

East Asian Economies

Exports to Canada's major markets in East Asia have staged a marked recovery from the financial and economic crisis that hit the region in 1997-1998. Over the course of 2000, all crisis-affected economies returned to positive growth rates as economic conditions progressively improved, even though there was renewed weakness in the Japanese economy during the second half of 2000. Note that trade with East Asian countries is very sensitive to prices of exporters and competitors, and is also very responsive to competitive exchange rate depreciation as well as economic growth. Table 6 summarizes the consequences of these developments for Canada's merchandise exports.

Table 6: Canada's Merchandise Exports to East Asian Economies ($ billions), 1989-2000

Economies	1989-1992	1993-1996	1997	1998	1999	2000
Japan	7.93	10.38	11.17	8.64	8.42	9.01
South Korea	1.63	2.38	3.03	1.82	1.99	2.23
People's Republic of China	1.78	2.62	2.41	2.50	2.66	3.71
Hong Kong	0.85	1.25	1.75	1.43	1.12	1.31
Taiwan	0.95	1.35	1.62	1.18	1.14	1.15
Indonesia	0.35	0.64	0.80	0.55	0.55	0.71
Malaysia	0.25	0.41	0.70	0.48	0.42	0.41
Philippines	0.21	0.25	0.43	0.26	0.30	0.39
Singapore	0.35	0.45	0.55	0.42	0.38	0.37
Thailand	0.39	0.48	0.47	0.30	0.30	0.37
Nine Major East Asian economies	6.76	9.83	11.76	8.95	8.85	10.64
Total East Asia	**14.70**	**20.21**	**22.92**	**17.58**	**17.27**	**19.64**

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade* 2000. Catalogue no. 65-001-XPB, December 2000. Customs basis.

In virtually all cases, Canada's merchandise exports to East Asian economies increased in 2000. Exports to Japan recovered by 7.6 percent in 2000, reflecting in part the 5 percent depreciation in the value of the Canadian dollar versus the yen. Canada's exports to the nine other major East Asian economies gained 20 percent in value, reaching $10.64 billion in 2000. As a result, the share of these nine East Asian economies in Canada's exports recovered somewhat (Table 7).

Table 7: East Asian Economies' Share of Canada's Merchandise Exports (percent), 1989-2000

Economies	Average 1989-1992	Average 1993-1996	1997	1998	1999	2000
Japan	5.32	4.38	3.75	2.71	2.37	2.19
South Korea	1.10	0.99	1.02	0.57	0.56	0.54
People's Republic of China	1.18	1.08	0.81	0.78	0.75	0.90
Hong Kong	0.58	0.52	0.59	0.45	0.31	0.32
Taiwan	0.64	0.56	0.54	0.37	0.32	0.28
Indonesia	0.24	0.26	0.27	0.17	0.15	0.17
Malaysia	0.17	0.17	0.23	0.15	0.12	0.10
Philippines	0.14	0.11	0.14	0.08	0.08	0.09
Singapore	0.23	0.19	0.18	0.13	0.11	0.09
Thailand	0.26	0.20	0.16	0.10	0.08	0.09
Nine East Asian economies	4.54	4.09	3.94	2.81	2.49	2.58
Total East Asia	**9.89**	**8.46**	**7.69**	**5.52**	**4.86**	**4.77**

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade 2000*. Catalogue no. 65-001-XPB, December 2000.

The significant positive bounce-back in merchandise exports to key East Asian economies in 2000 is consistent with the economic recovery in East Asia as well as movements in the exchange rates.

Exports to China increased sharply by about 40 percent to a record high in 2000, while exports to Hong Kong and Taiwan posted smaller gains of 17 percent and 4 percent, respectively.

Conditions in Asian economies were generally favourable to trade in 2000, although they varied considerably. South Korea's economic growth was more robust, and the Korean exchange rate remained comparatively low vis-à-vis the dollar, despite a 5.2 percent appreciation in 2000 against the dollar. In this context, Canada's exports to South Korea recovered further in 2000, growing 12 percent, albeit to a level that is still lower than that seen in 1998.

Total merchandise exports to the Philippines, Indonesia and Thailand increased at rates of between 23 percent and 31 percent in 2000, while exports to Malaysia and Singapore edged down somewhat.

- The Philippines (30.7 percent in 2000 after +12.4 percent in 1999);
- Indonesia (29.4 percent in 2000 after –0.2 percent in 1999);
- Thailand (22.7 percent in 2000 after –0.7 percent in 1999);
- Singapore (-2.5 percent in 2000 after –11.0 percent in 1999); and
- Malaysia (-3.5 percent in 2000 after –12.7 percent in 1999).

Table 8: Intra-Asia Trade and Imports from Selected Trading Partners, 1989-1999

	1989	1999
Share of Asia's imports from major trading partners (percent)		
Intra-Asia	44.0	53.9
ROW	56.0	46.1
Percentage breakdown of Asia's imports from ROW		
Total	100.0	100.0
Canada	4.2	2.8
U.S.	32.6	33.3
Australia	6.6	6.0
France	3.9	4.2
Germany	7.7	7.7
U.K.	4.4	4.4

Source: International Monetary Fund, *The Direction of Trade Statistics.*

Canada's market penetration measured in terms of Canada's share in total Asian countries' data on merchandise imports was 2.8 percent in 1999, down from 4.2 percent in 1989 (Table 8). Similarly, Australia experienced a decline in market presence in Asia, reflecting the impact of weak commodity prices and intensified intra-Asian trade. In contrast, the market shares of the U.S. and France edged up, while those of the United Kingdom and Germany were unchanged between 1989 and 1999.

Latin America

The widespread recovery in economic activity in Latin America through 2000 from the 1998 financial and economic turmoil in the region resulted in substantial gains in Canada's exports to most major countries in this region. Canada's merchandise exports to Central and South America increased in 2000, by 8.7 percent and 12.3 percent, respectively. Exports to free trade partners Mexico, Costa Rica and Chile rose by 26.5 percent, 25.2 percent and 23.6 percent respectively. Overall, the major Latin American economies (including Mexico) absorbed 1.15 percent of Canada's merchandise exports in 2000, an improvement from 1.13 percent in 1999, but still substantially below that of 1.7 percent in 1997.

Table 9: Canada's Merchandise Exports to Key Latin American Economies, 1989-2000

	1989-1992	1993-1996	1997	1998	1999	2000
Exports ($ millions)						
Mexico	673	1,082	1,277	1,467	1,612	2,040
Argentina	67	198	409	343	211	239
Brazil	575	1,123	1,693	1,382	1,043	1,068
Chile	155	333	392	340	360	446
Colombia	204	401	473	471	255	305
Venezuela	356	656	954	705	524	635
Total	**2,029**	**3,792**	**5,198**	**4,708**	**4,006**	**4,732**
Share in Canada's total exports to the world (percent)						
Mexico	0.45	0.46	0.43	0.46	0.45	0.50
Argentina	0.04	0.08	0.14	0.11	0.06	0.06
Brazil	0.39	0.47	0.57	0.43	0.29	0.26
Chile	0.10	0.14	0.13	0.11	0.10	0.11
Colombia	0.14	0.17	0.16	0.15	0.07	0.07
Venezuela	0.24	0.28	0.32	0.22	0.15	0.15
Total	**1.36**	**1.59**	**1.74**	**1.48**	**1.13**	**1.15**

Source: Statistics Canada, *Exports by Country*, Catalogue no. 65-003-XPB.

Sources of Canada's Merchandise Imports

As in the case of exports, the growth in imports of 11.1 percent in 2000 was broadly distributed among Canada's trading partners. In general, Canada's imports from major regions outside of the United States grew much more strongly than imports from the United States. Imports from the U.S. increased by 7.3 percent, substantially less robust than the import growth of 10.6 percent for Japan and 18.1 percent for the EU. Imports also rose rapidly from Asia (12 percent), and from Latin America (11 percent). As a result, the U.S. share of Canada's total imports decreased to 73.7 percent in 2000 from 76.3 percent in 1999 (Table 10). While the share of imports from the EU fell in the 1990s, some recovery occurred in 1999 and in 2000.

Table 10: Canada's Merchandise Imports, 1950-2000

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-2000	1998	1999	2000
Share (percent)								
U.S.	71.6	70.8	70.1	70.4	74.5	77.0	76.3	73.7
ROW	28.4	29.2	29.9	29.6	25.5	23.0	23.7	26.3
• EU	n.a.	n.a.	9.5	10.0	8.9	8.3	8.7	9.2
• Japan	n.a.	n.a.	4.2	5.8	3.9	3.2	3.2	3.2
Annual Growth (percent)								
U.S.		10.4	16.1	7.5	9.6	10.6	6.7	7.3
ROW		8.1	15.4	7.4	7.8	5.1	11.3	23.3
• EU		n. a.	n. a.	11.5	7.8	4.2	12.5	18.1
• Japan		n. a.	n. a.	6.6	3.1	10.9	9.7	10.6

Source: Statistics Canada, CANSIM, Matrix no. 3651: *Merchandise Imports on a Balance of Payments Basis by 63 Major Groups and by 6 Principal Trading Areas Based on the Standard Commodity Classification.* n.a. = not available.

Merchandise Trade by Sector

The salient features in the composition of Canada's exports by sector in 2000 included:

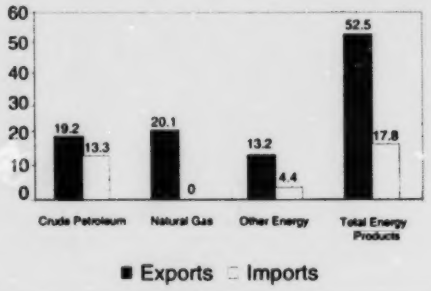
- a sharp rise in the value of energy trade, driven both by an escalation in energy prices and an increase in energy demand;
- widespread increases in exports and imports;
- stellar growth in trade in communications equipment among the various major M&E subsectors;
- a surge in exports of M&E to restore this sector's position as Canada's leading export sector, displacing the role played by exports of automotive products over most of the past quarter century; and
- a continuation in the decline of trade in resources as a percent of the volume of exports and imports.

Energy Products:

- High prices and solid demand led to a 77 percent jump in energy exports in 2000. While imports also increased sharply, Canada's surplus on energy trade rose to $34.8 billion, which accounted for 64 percent of the overall merchandise trade surplus of $54.5 billion in 2000. In response to strong demand from the United States, exports of electricity shot up by 110 percent in the year, while exports of natural gas and crude petroleum rose at robust rates of 84 percent and 74 percent, respectively. In all cases, export volume grew strongly in 2000.

- Energy imports also rose strongly, by 65.8 percent in 2000, led by an 86.2 percent increase in imports of crude petroleum. While Canada is a net energy exporter, most parts of Eastern Canada are net importers. Hence, the trade gain from the rebound in energy prices that was beneficial to Canada as a whole worked to the disadvantage of the non-energy-producing parts of Canada, as well as to all Canadian consumers.

Figure 1: Trade in Energy Products - 2000 Value in $ Billion



Agriculture and fishing and forestry products:

- In 2000, exports of agriculture (plus fishing) and forestry products rose by 7.9 percent and 5.8 percent, respectively. Imports of these two categories also increased, by 5.2 percent and 11.8 percent.
- The combined surplus in trade in these two sectors reached $47.3 billion in 2000, up from $44.3 billion in 1999.

Industrial goods and materials:

- Exports of industrial goods (including intermediate inputs such as metals, chemicals, plastics and fertilizers) rose by 12.5 percent to $64.6 billion in 2000, reflecting both volume gains and widespread price increases.
- Imports of these products increased at an even more rapid pace of 13.4 percent to $70.5 billion, reflecting the strength of the Canadian economy.

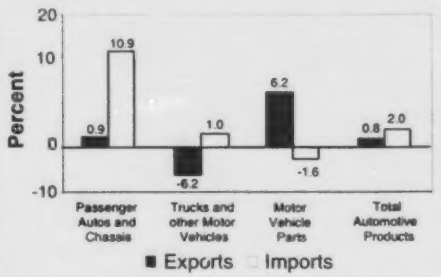
Machinery and equipment:

- In 2000, M&E exports rose by 22.8 percent, the strongest rate among all major non-energy exports, attaining a level of $105.6 billion.
- Within this category, exports of "other machinery," which includes telecommunications equipment, computers and other office machines, rose by 30.6 percent, led by a 59 percent surge in exports of telecommunications equipment.
- M&E imports also increased sharply, by 13.5 percent, to $122.7 billion. Imports of communications equipment rose most strongly among the various M&E subcategories, by 29.4 percent.

Automotive products:

- Following a stellar performance in 1999, exports of automotive products edged up by 0.8 percent in 2000, reflecting falling demand from the United States as the year progressed. Exports of light trucks declined, offsetting a 6.2 percent gain in exports of motor vehicle parts.
- Imports of automotive products rose 2 percent, reflecting a 10.9 percent gain in imports of passenger cars. Sales of motor vehicles in Canada reached a record high of 1.59 million units in 2000, on the strength of sales of passenger cars.
- Canada's surplus on automotive trade eased to $18.9 billion in 2000, from $19.6 billion in 1999.

Figure 2: Trade in Automotive Products, Growth in 2000 over 1999, by Categories



Consumer goods other than motor vehicles[7]*:*

- Exports of consumer products grew by 8.9 percent in 2000, following a decade of exceptional growth, albeit from a relatively small base.
- Imports of consumer goods rose 8.5 percent, reflecting buoyant consumer spending in Canada.
- Canada typically runs a deficit in consumer goods trade; in 2000, the deficit widened further to $25.4 billion.

Resources:

- The notion that Canada's exports are based largely on resource and commodity production is outdated. Canada's dependence on trade in commodities and other resources has declined sharply over the last decade. Commodity exports have fallen from almost 60 percent of total merchandise export volume in 1980 to 34 percent in 2000.[8] Factors behind this decline include the greater use of raw materials for processing in Canada to enhance higher value-added exports as well as the rapid expansion of trade in high-tech and other non-resource products. In Canada's mix of exports, knowledge-based and other high-tech products have been among the fastest-growing areas. As a result, high-tech exports rose from 14 percent of overall merchandise export volume in 1992 to almost 29 percent in 2000.
- As in the case of exports, imports of resource products also play an important, albeit declining, role in Canada's foreign trade. In 2000, resource imports represented 25.1 percent of total merchandise import volume, somewhat lower than the 1990 figure of 30.8 percent.

[7] Consumer goods include furniture and other household goods, apparel, footwear, photographic goods, medicinal and pharmaceutical products and other personal items.

[8] Resources include energy such as crude petroleum, natural gas, electricity, coal and other energy products; agricultural products such as wheat and other farm and fish products; forest products such as lumber, pulp and paper; and industrial materials such as metals, minerals, chemicals and fertilizers.

Box B: Canada's Position in Global High-tech Trade

Over the last decade, Canada's trade in high-tech products has been a key driver of growth in international trade, with Ontario and Quebec in the lead.[9] Canada has successfully positioned itself in supplying high-tech products to the U.S. market, but has remained a small player in the broader global market.

The value of Canada's merchandise exports and imports of high-tech products rose very rapidly in recent years (Figure B1). In 2000, Canada's high-tech exports increased by 30 percent and imports by 26.2 percent as measured in constant dollars, substantially outpacing growth in the remaining merchandise trade categories. Measured in current dollars, high-tech exports also posted strong gains, despite the continued decline in the prices of computers and computer-related products. The ratio of Canada's exports of high-tech products to total merchandise exports (in constant dollars) also might be used as an additional high-tech growth indicator: high-tech products represented 28.9 percent of total merchandise exports in 2000, more than double the 14 percent in 1992 (Figure B2). The corresponding import ratio was up from 22 percent to 37 percent over the same period.

Figure B1: Canada's Trade of High-tech Products (billions of dollars)

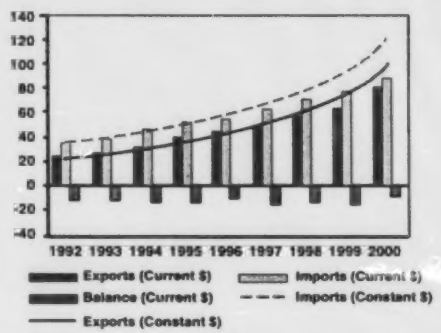
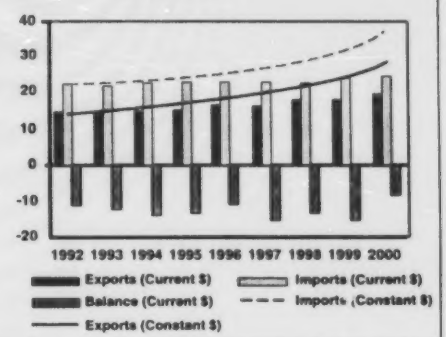


Figure B2: Ratio of High-tech Products to Canada's Goods Trade (percent)



Between 1992 and 2000, Canada's exports of high-tech products surged at a faster pace than like-product imports. Imports of high-tech products reached new heights over the year due to persistent high demand for investment in new technologies to enhance productivity, and the export capability of various sectors of the Canadian economy. As the value of imports is typically higher than that of exports, the surge in imports has widened Canada's deficit in high-tech trade, which reached $8.3 billion in current dollars in 2000. Among high-tech products, the category of office machines and equipment, which includes computers, has largely contributed to this development, in both current and constant dollars. Since 1994, office machines and equipment have also become the largest component of high-tech exports, as their share (in constant dollars) doubled from 20 percent in 1992 to 41 percent in 2000, while their counterpart import share rose from 23.2 percent to a peak of 51.5 percent during the same period (Figures B3 and B4).

[9] High-tech products include aircraft, engines and parts; office machines and equipment; television, telecommunications and related equipment; and other miscellaneous products based on Statistics Canada's publication entitled *Canadian International Merchandise Trade*. Balance of Payments data, available in both current and constant dollars, are used in this special report.

Figure B3: Compostion of Canada's High-tech Exports

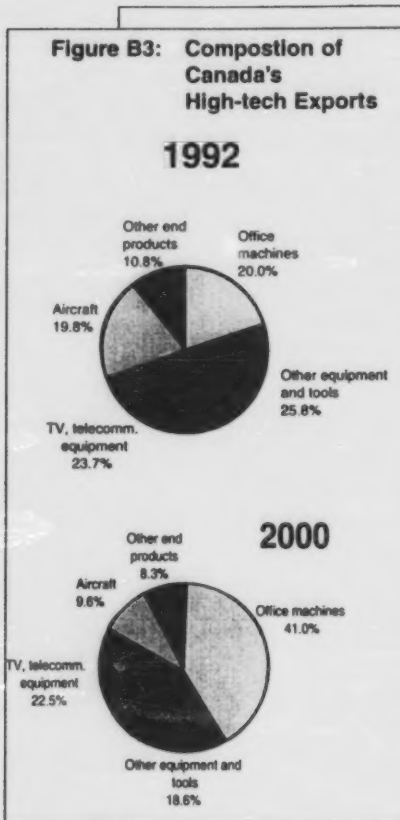
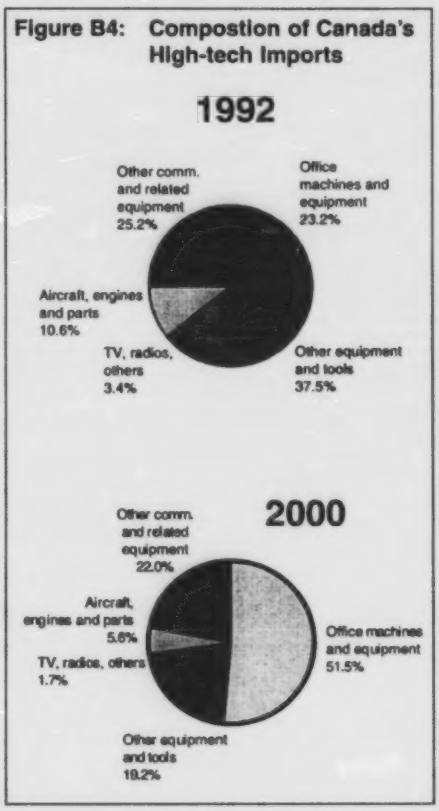


Figure B4: Compostion of Canada's High-tech Imports



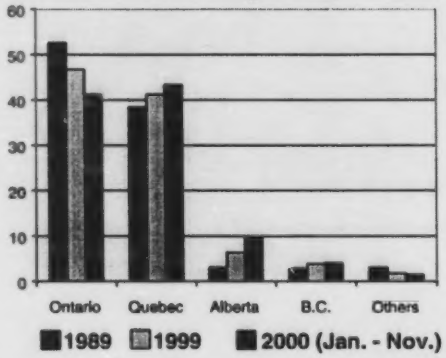
Within Canada, high-tech trade expansion is shared among the provinces, with Ontario as the largest exporter of high-tech products through 1999.[10] Ontario's major high-tech exports are office and business machines, and pharmaceutical and medicinal products. Quebec, which used to track Ontario's performance, appears to have become Canada's largest provincial exporter of high-tech products in 2000.[11] In 2000, Quebec accounted for 43.4 percent of Canada's total exports of high-tech products, just more than 41.2 percent for Ontario (Figure B5). Next to Ontario, Alberta ranked third, as its share of Canada's total high-tech exports tripled from 3.1 percent in 1989 to 9.8 percent for January to November 2000, while British Columbia's export share also gained during the same period. Apparently, Quebec also has the biggest high-tech component, representing about 30 percent of its current dollar export bundle, with aircraft, aircraft engines and parts, communications and related equipment as key items (Figure B6). On the import

[10] High-tech trade data by Canadian provinces were sourced from Statistics Canada's International Trade Division. The data measured on customs basis includes medicinal and pharmaceutical products; office machines and equipment; aircraft and associated parts; communications and related equipment; electrical lighting and distribution; navigation equipment; other measuring/controlling laboratory medical and optical equipment; and medical, ophthalmic and orthopaedic supplies. These data are available only in current dollars.

[11] For practical purposes, data for 2000 are based on monthly information up to November.

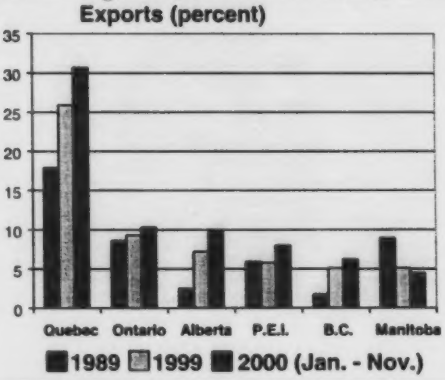
side, Ontario accounted for the largest share, at 58 percent of Canada's total high-tech purchases in 1999, while Quebec, British Columbia and Alberta ranked second, third and fourth, with shares of 28 percent, 7 percent and 5 percent respectively.

Figure B5: Canada's Composition of High-tech Exports by Selected Provinces (percent)



Canada's strength in high-tech exports is also reflected in its ability to penetrate and succeed in selected products in the U.S., the world's largest high-tech market. Canada's export sales of high-tech products[12] to the U.S. were brisk, growing at a compound annual growth rate of 15 percent between 1989 and 1999. Canada also has the ability to market high-tech products to some individual countries outside the U.S. For example, Canada's exports of high-tech products to the EU grew at 7.7 percent, to Japan at 8.1 percent, and to Mexico at 5 percent between 1989 and 1999, all at a compound annual growth rate.

Figure B6: High-tech Share of Provincial Goods Exports (percent)



On a product-specific basis, Canada supplied 25 percent and 10 percent, respectively, of U.S. imports of aircraft and telecommunications apparatus in 1999 (Table B1). In the case of office machines and data processing equipment, however, Canada had lost significant market share in the U.S., from 15 percent in 1980 to 4 percent in 1999. As a consequence, Canada's overall share in the U.S. high-tech market fell slightly from 9.3 percent in 1980 to 7.3 percent in 1999, although it remained substantially higher than countries such as Germany, France and the U.K. Japan's market penetration in the U.S. high-tech market is traditionally greater than Canada's. Since 1987, Mexico has overtaken Canada in the U.S. market for high-

[12] Canada's high-tech trade data vis-à-vis other countries sourced from the UN Commtrade database includes medicinal and pharmaceutical products; office machines and automatic data processing equipment; electrical appliances; telecommunications and sound-recording apparatus; electric power machinery and parts; equipment for distributing electricity; electric apparatus for medical purposes; thermionic cold and photo-cathode valves/tubes/parts; and aircraft and associated parts. These sets of data are available only in current dollars.

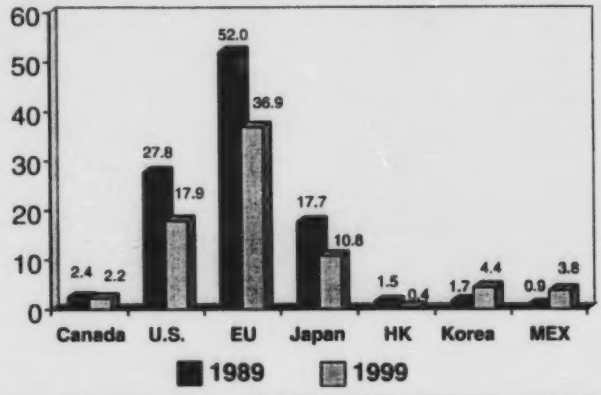
tech products.

In the context of the phenomenal rise in the demand for high-tech products worldwide, Canada's presence in the global market remained modest as global trade in high-tech products rose even more strongly than Canada's trade in these areas. On the basis of global market share and the ratio of high-tech exports to total exports, Canada is still positioned as a relatively small global player. Data in current dollars sourced from the UN Commtrade database for 1999 showed that Canada supplied 2.2 percent of the global demand for high-tech products in 1999, compared with 36.9 percent for the EU, 17.9 percent for the United States, 10.9 percent for Japan, 4.4 percent for South Korea and 3.8 percent for Mexico (Figure B7).

Table B1: Distribution of U.S. High-tech by Country (percent)

	CANADA	MEXICO	JAPAN	U.K.	FRANCE	GERMANY
Aircraft and associated equipment and parts						
1980	26.2	0.0	7.5	15.4	20.5	0.0
1999	25.3	0.5	9.1	9.1	24.2	11.4
Compound annual growth (percent)	-0.2	13.3	1.1	-2.7	0.9	—
Telecommunications and sound-recording apparatus						
1980	4.7	10.9	46.4	0.1	0.3	0.0
1999	10.0	23.3	19.4	1.3	0.6	0.8
Compound annual growth (percent)	4.0	4.1	-4.5	12.0	3.7	—
Medicinal and pharmaceutical products						
1980	3.3	1.6	12.2	14.6	4.4	1.5
1999	5.2	0.6	9.6	15.7	5.0	23.9
Compound annual growth (percent)	2.4	-5.5	-1.2	0.4	0.7	—
Office machines and automatic data-processing equipment						
1980	15.1	3.1	40.2	0.0	3.9	0.0
1999	3.8	8.4	18.6	2.3	0.4	1.1
Compound annual growth (percent)	-7.0	5.4	-4.0	—	-10.9	—
Electric apparatus for medical purposes						
1980	6.7	1.1	14.9	0.0	5.9	0.0
1999	3.6	5.1	28.1	4.5	5.8	28.7
Compound annual growth (percent)	-3.3	8.2	3.4	—	-0.1	—
Thermionic, cold and photo-cathode valves, tubes, parts						
1980	3.8	3.9	14.4	0.0	1.6	0.0
1999	5.1	3.5	18.2	1.3	1.6	1.8
Compound annual growth (percent)	1.5	0.6	1.2	—	-0.2	—
Equipment for distributing electricity						
1980	17.1	33.7	10.3	1.4	1.6	0.3
1999	7.4	62.9	3.3	0.8	0.8	1.7
Compound annual growth (percent)	-4.4	3.3	-5.8	-3.2	-3.4	9.1
Electrical appliances (switches, relays, etc.)						
1980	10.9	16.1	24.9	0.0	4.4	0.0
1999	8.5	23.8	18.4	3.1	2.3	7.1
Compound annual growth (percent)	-1.3	2.1	-1.6	—	-3.3	—
Electric power machinery and parts thereof						
1980	17.7	22.3	15.3	2.4	2.1	0.0
1999	7.2	25.0	7.4	1.9	1.1	3.6
Compound annual growth (percent)	-4.7	0.6	-3.7	-3.4	-3.4	—
All high-tech						
1980	9.7	7.6	29.8	2.6	4.2	0.1
1999	7.3	13.1	16.8	3.1	2.7	3.8
Compound annual growth (percent)	-1.5	2.9	-3.0	1.0	-2.3	23.35

Figure B7: Distribution of Global Exports of High-tech products (percent)



Structural developments in import growth

In volume terms, merchandise import growth accelerated to 12.9 percent in 2000, consistent with the acceleration in Canada's output growth to 4.7 percent in 2000 (Table 11). The growth in the value of Canada's imports of goods in 2000 was somewhat smaller, at 11.1 percent, reflecting the impact of steady declines in the price of computers and other M&E.

Table 11: Canada's Merchandise Imports by Sector - Growth (percent) in 2000

Products	Value of imports ($ billions)	Growth in current dollars	Real growth in 1992 constant dollars
Agriculture and fishing	18.6	5.2	5.9
Energy	17.8	65.8	14.1
Forestry	3.1	11.8	2.7
Industrial goods and materials	70.5	13.4	10.1
Machinery and equipment	122.7	13.5	22.7
Automotive products	77.4	2.0	1.8
Other consumer goods	40.1	8.5	7.6
Total	363.2	11.1	12.9

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade 2000*, Catalogue no. 65-001-XPB, December 2000.

The rapid growth of M&E import volume was particularly important for Canada in 2000, as it enabled businesses to expand and upgrade their production capacity at a time when the economy was operating at very high rates of capacity use. It also helped businesses to re-engineer the structure of their production facilities.

Table 12: Value, Share and Growth of Canada's Goods Trade (Balance of Payments Basis)

Industry	Level ($ billions)			Share of Total in percent			Cumulative % Growth	Growth percent
	1989	1999	2000	1989	1999	2000	1989-2000	1999-2000
Exports								
Total	147.0.	360.6	417.7	100.0	100.0	100.0	184.1	15.8
Agricultural & fishing	11.6	25.6	27.6	7.9	7.1	6.6	137.9	7.8
Energy	13.7	29.7	52.5	9.3	8.2	12.6	283.2	76.8
Forestry	21.5	39.1	41.4	14.6	10.8	9.9	92.6	5.9
Industrial	32.3	57.4	64.6	22.0	15.9	15.5	100.0	12.5
M&E	24.0	86.0	105.6	16.3	23.8	25.3	340.0	22.8
Automotive	34.0	95.5	96.3	23.1	26.5	23.1	183.2	0.8
Consumer goods	2.6	13.5	14.7	1.8	3.7	3.5	465.4	8.9
Imports								
Total	139.2	326.8	363.2	100.0	100.0	100.0	160.9	11.1
Agricultural & fishing	8.3	17.6	18.6	6.0	5.4	5.1	124.1	5.7
Energy	6.2	10.7	17.8	4.5	3.3	4.9	187.1	66.4
Forestry	1.4	2.7	3.1	1.0	0.8	0.9	121.4	14.8
Industrial	26.9	62.1	70.5	19.3	19.0	19.4	162.1	13.5
M&E	43.3	108.2	122.7	31.1	33.1	33.8	183.4	13.4
Automotive	31.9	75.9	77.4	22.9	23.2	21.3	142.6	2.0
Consumer goods	15.0	37.0	40.1	10.8	11.3	11.0	167.3	8.4
Balance								
Total	7.7	33.8	54.5					
Agricultural & fishing	3.3	8.0	9.0					
Energy	7.5	19.0	34.7					
Forestry	20.1	36.4	38.3					
Industrial	5.3	-4.7	-5.9					
M&E	-19.3	-22.2	-17.1					
Automotive	2.0	19.6	18.9					
Consumer goods	-12.4	-23.5	-25.4					

Source: Statistics Canada, *Canadian International Merchandise Trade 2000*. Catalogue no. 65-001-XPB, December 2000. Note: Sums may not add up to 100 because special transactions, inland freight and other balance of payments adjustments figures, which are part of the merchandise trade account, are not included.

Merchandise Trade Balance

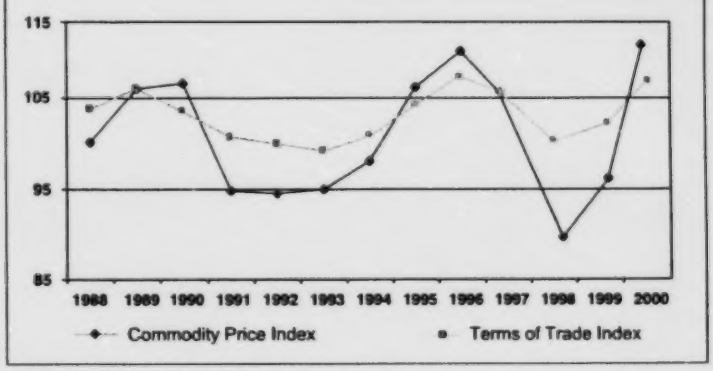
In 2000, the merchandise trade surplus increased to a record high of $54.5 billion from $33.8 billion in 1999 (Table 12). The overall surplus in trade in agriculture and fishing, energy, forestry, and automotive products rose sharply, while the deficit in trade in industrial products, M&E and consumer goods fell by $2 billion. The energy sector accounted for 76 percent of the $20.7 billion increase in the overall merchandise trade surplus in 2000.

In terms of trading partners, the merchandise trade surplus with the U.S. grew to a record $92.1 billion in 2000, up from $60.1 billion the previous year. Elsewhere, the deficit in merchandise trade widened, to $12.6 billion with the EU in 2000 (from $10.2 billion in 1999); to $1.8 billion with Japan (from $1.4 billion in 1999); and to $23.2 billion with countries other than the U.S., the EU and Japan (from $14.7 billion).

Developments with respect to the Terms of Trade[13]

Canada is a net exporter in commodity trade: in 2000, exports of food, energy, forestry products and industrial materials totalled $186.1 billion, while imports amounted to $109.8 billion, generating a surplus of $76.3 billion. The further rise in commodity prices in 2000[14] contributed to an 8.9 percent increase in Canada's merchandise export prices. At the same time, merchandise import prices rose by 2.5 percent. This resulted in the terms of trade increasing by 6.4 percent, accounting for much of the improvement in the trade surplus in 2000. Although Canada's dependence on commodity trade has been declining steadily, commodity prices continued to significantly affect Canada's terms of trade. The direction of movement in the terms of trade closely followed the movement of commodity prices (Figure 3). In general, fluctuations in the terms of trade are smaller than those in commodity prices, since the prices of non-commodity products such as automotive products, M&E and consumer goods do not fluctuate sharply over time.

Figure 3: Canada's Commodity Price Index and Merchandise Laspeyres Terms of Trade, 1988-2000



Sources: Bank of Canada, *Banking and Financial Statistics*

[13] Movements in the price of exports relative to the price of imports are referred to as changes in a country's terms of trade. An improvement in the terms of trade (i.e. a rise in export prices relative to import prices) means that a country's purchasing power has increased. In other words, the earnings from a given quantity of exports purchase a greater quantity of imports. Conversely, a decline in the terms of trade requires a country to export more to pay for a given quantity of imports. The terms of trade are commonly measured as the index of average export prices, divided by the index of average import prices. This measure of the terms of trade is influenced by many factors, including commodity price changes, exchange rate movements, domestic and international supply and demand conditions, changes in the mix of products exported and imported, and domestic cost and productivity trends; accordingly, care must be exercised in interpreting changes in this indicator. In this analysis, the Laspeyres counterpart series are used, as they are more indicative of pure price movements because they exclude the price effect associated with changes in the product mix of exports and imports.

[14] The Bank of Canada's US$ energy price index (1982-1990=100) almost doubled from a low of 64.6 in 1998 to average 120.8 in 2000. The corresponding price index for industrial materials (which includes metals, minerals, forest products and other non-energy raw materials) rose from 108.0 in 1998 to 115.0 in 2000.

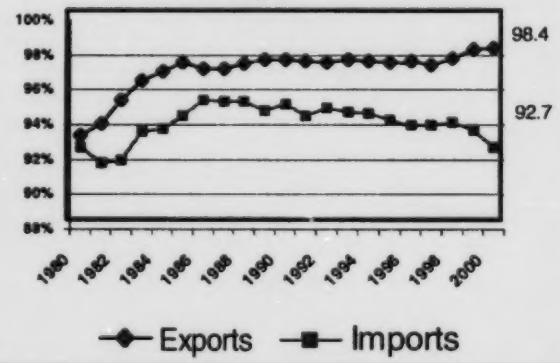
Box C: Trade and Investment with FTAA Member Countries

Introduction

Canada is currently negotiating with 33 other democratic countries in the hemisphere toward a Free Trade Area of the Americas (FTAA), which is to be concluded by 2005. The process was initiated by a Summit in December 1994 in Miami, hosted by U.S. President Clinton. A second Summit officially launched the negotiations in Santiago, Chile, in April 1998. Canada chaired the initial 18-month start-up phase of the trade negotiations from spring 1998 until November 1999, concluding with hosting of the Fifth FTAA Trade Ministers Meeting in Toronto on November 3-4, 1999. Canada hosted the Summit of the Americas in Quebec City in April, at which the FTAA was a key component.

The successful completion of the FTAA negotiations would create the world's largest free trade area, with 794 million people (1999 data) and a combined gross domestic product (GDP) of more than U.S.$11 trillion (1999 estimate). The FTAA would build on Canada's free trade ties with the United States and Mexico, and separately with Chile and its expanding links elsewhere in the hemisphere, allowing Canada to take full advantage of emerging hemispheric markets. Even excluding Canada's NAFTA partners, the region was a $3.8 billion export market for Canadian goods in 2000 (about 7.5 percent of Canada's total merchandise exports to countries outside of U.S. and Mexico).

Figure C1: U.S. Share of Canada's Trade with the FTAA Region



Trade with FTAA Countries 1980-2000

As the United States is Canada's most important trade partner, much of Canada's trade with the FTAA "region" is with the United States. In 2000, the U.S. share in Canada's total FTAA trade was 98.4 percent in exports and 92.7 percent in imports, leaving only 1.6 percent and 7.3 percent for trade with the other 32 countries (henceforth referred to as $FTAA_{32}$). The following section discusses Canada's export and import performance with $FTAA_{32}$ countries in greater detail. It is important to stress at the outset that Canada's export and import trade with most of the $FTAA_{32}$ countries has not yet reached a significant order of magnitude, with the exception of Mexico, Brazil and Chile. In 2000, for instance, Canada's exports to each of nine of the prospective FTAA partners amounted to less than 1 percent of sales to the $FTAA_{32}$ countries. In the case of imports, the corresponding number of countries was somewhat larger, at 14. For this reason, it is sufficient to discuss in greater detail Canada's trade performance with respect to a limited number of countries.

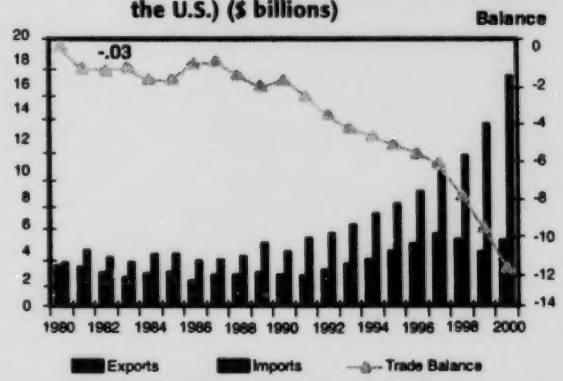
Trade Balance

Historically, Canada has recorded a growing deficit in trade with the $FTAA_{32}$ countries. The deficit shot up from just below $300 million in 1980 to $12.2 billion by 2000. The gap between exports and imports grew rapidly in the 1990s, especially since 1997. Imports increased dramatically while exports declined noticeably in the wake of the financial crisis that adversely affected economic growth in these countries.

Much of the growth in the deficit originated in trade with Mexico, reflecting the growth in imports from Mexico since the Free Trade Agreement (FTA) came into effect in 1989. Mexico made up for 82.6 percent of the deficit in the $FTAA_{32}$ trade balance in 2000, totalling $10 billion.

Excluding U.S. and Mexico, Canada's trade balance with $FTAA_{32}$ countries has fluctuated greatly for much of the past two decades. Canada experienced a trade deficit ranging from $0.2 billion in 1986 to $2.1 billion in 2000. In contrast, Canada had a small surplus for much of the mid-1990s, reaching a high of $0.4 billion in 1997 with most of the FTAA nations other than the U.S. and Mexico. Although two-way-trade grew from $6.3 billion in 1980 to $9.7 billion in 2000 at a compounded annual rate of 2.2 percent, much of the increase came from imports.

Figure C2: Canada's Exports, Imports and Trade Balance with FTAA Countries (excluding the U.S.) ($ billions)

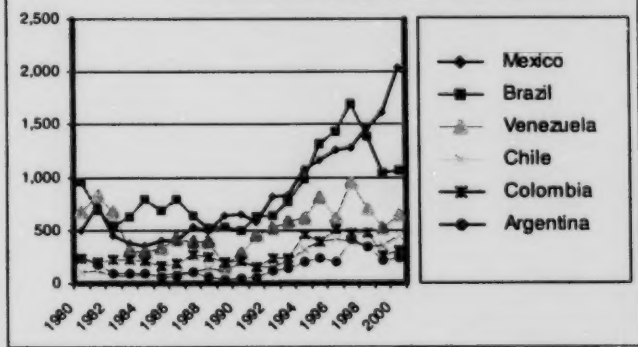


Merchandise Exports

By country of destination, most of Canada's exports to the $FTAA_{32}$ countries are shipped to Mexico, Brazil, Venezuela, Chile, Colombia and Argentina. In 2000, these six countries represented 81 percent of Canada's total exports to the $FTAA_{32}$ region, up from around 75 percent in the 1980s.

- The top commodities that make up majority of exports to the $FTAA_{32}$ countries are vegetables; machinery/mechanical appliances; vehicles/aircraft; wood pulp; and chemicals.

Figure C3: Export to Mexico, Brazil, Venezuela, Chile, Columbia and Argentina ($ millions)



Merchandise Imports

In the case of imports, Mexico, Brazil, Venezuela, Chile, Colombia and Argentina are also Canada's more important trading partners. In 2000, imports from these countries represented 90.2 percent of Canada's overall imports from $FTAA_{32}$, up from about 86 percent in the early 1980s. Almost all of the gains in market share can be attributed to Mexico.

- The top imports from $FTAA_{32}$ countries are machinery/mechanical appliances; vehicles/aircraft; minerals; vegetables; and foodstuffs.

Two-way Trade - By Country

Mexico

Canada's exports to Mexico have increased considerably since the 1989 implementation of the FTA — even before the North American Free Trade Agreement (NAFTA) came into effect in 1994. Over the 11-year period between 1989 and 2000, exports to Mexico grew at a compound annual rate of 11.1 percent. However, growth in exports over this period was erratic, marked by an 11 percent decline in 1991 and increases of 40 percent in 1992 and 31 percent in 1994. Since

the NAFTA came into effect, exports to Mexico increased strongly at a compound annual rate of 13.8 percent, despite the depreciation in Mexico's new peso from a high of $0.4315 in February 1994 to a low of $0.1490 in September 1998. In 1993, exports to Mexico made up for 23.8 percent ($0.83 billion) of the total $FTAA_{32}$ share in exports and by 2000, they shot up to 34.9 percent ($2 billion).

- The top exports to Mexico are vehicles/aircraft/vessels; vegetables; machinery/mechanical appliances; live animals; and wood pulp.

Figure C4: Canada's Trade with Mexico ($ billions)

During the period 1993-2000, imports from Mexico increased steadily at a compound annual rate of 18.3 percent, substantially higher than the growth in exports. This reflects, in part, an increase in the import price of crude petroleum. This served to increase Mexico's share in Canada's imports from the $FTAA_{32}$ countries, from 59 percent in 1993 to 67 percent by 2000. Imports went up from $3.7 billion in 1993 to $12.1 billion by 2000, an increase of more than 200 percent. Canada has become Mexico's second-largest export destination. As a result of this dramatic increase in Canada's imports from Mexico, the deficit in trade with Mexico increased from $2.9 billion in 1993 to $10 billion in 2000.

- The top commodities imported from Mexico are machinery/mechanical appliances; vehicles/aircraft/vessels and associated transport equipment; miscellaneous manufactured articles; base metals; and mineral products including crude petroleum.

Brazil

Brazil is the most important destination for Canadian exports in Latin America and the Caribbean (excluding Mexico). In the period 1989-2000, Brazil made up 22.7 percent of Canada's exports to $FTAA_{32}$ countries. However, due to the financial crisis and the accompanying economic slowdown in that country, exports to Brazil were down 25 percent in 1999, from $1.4 billion in 1998 to $1 billion in 1999 recovering slightly to $1.1 billion in 2000.

- The top categories of exports to Brazil are vehicles; aircraft, vessels and associated transport equipment; mineral products; chemicals; machinery and mechanical appliances; electronic equipment; sound and television recorders/reproducers; wood pulp; and paper products.

Canada's imports from Brazil have trended up over the last 20 years, except in 1990-1991 when Canada was in a recession. On average, Brazil made up 13.1 percent of Canada's imports from the $FTAA_{32}$ countries over the period of 1989-2000. Imports from Brazil increased at a compound annual rate of 2.6 percent over the same period. The trade balance with Brazil worsened from a $373 million surplus in 1997 to a deficit of $432 million in 2000.

- The major commodities imported from Brazil are foodstuffs; beverages; spirits and vinegar; tobacco; machinery/mechanical appliances; electronic equipment and parts; vegetables; metals; and minerals.

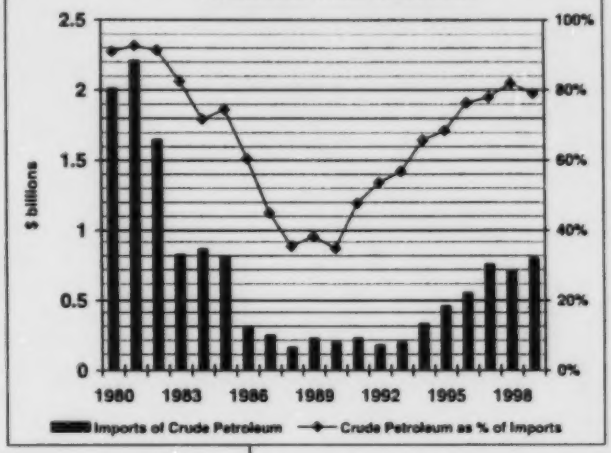
Venezuela

Canada's exports to Venezuela trended down over the last 20 years from more than 20 percent of $FTAA_{32}$ exports in the early 1980s to 10 percent in 2000. The absolute value of Canada's exports to that country also declined over this period, reflecting economic uncertainty in Venezuela and the associated weakness in demand.

- Major Canadian exports to Venezuela are vegetables; vehicles/aircraft/vessels; wood pulp; paper products; machinery/mechanical appliances; electronic equipment and parts; and metals.

From a high level in the early 1980s, Canada's imports from Venezuela declined substantially over time until the end of 2000. As a share of $FTAA_{32}$ trade, imports from Venezuela dropped precipitously from about 59.8 percent in 1980 to 7.8 percent in 1999 and 2000. This decrease in imports can be attributed primarily to the decrease in imports of crude petroleum. In the past two decades, crude petroleum averaged 66 percent of Venezuela's exports to Canada, with a high of 93 percent in 1981. Canada's imports of crude petroleum from Venezuela declined from a high of $2.2 billion in 1981 to $1.1 billion in 2000. As a result, the trade deficit narrowed from $1.6 billion in 1981 to $776 million in 2000.

Figure C5: Canada's Imports of Crude Petroleum from Venezuela



- The top imports from Venezuela are crude petroleum and mineral products; base metals; pearls; precious stones and imitation jewellery; coins; vehicles/aircraft/vessels; machinery/mechanical appliances; and electronic equipment and parts.

Chile

Canada's exports to Chile have been on an upward trend for the last two decades. Chile's share of Canada's exports to $FTAA_{32}$ grew from 3.3 percent in 1980 to 7.6 percent in 2000. Much of the increase in exports can be attributed to the 1997 Canada-Chile Free Trade Agreement (CCFTA), which provided immediate elimination of the 11 percent Chilean duty for the vast majority of Canada's industrial and resource-based exports.

- The top exports to Chile from Canada are machinery/mechanical appliances; electronic equipment and parts; vegetables; minerals; chemicals; wood pulp; and paper products.

Following increased market access provided by CCFTA, Canada's imports from Chile increased from $96 million in 1980 to $555 million by 2000. However, imports from Chile remained low in dollar terms in 2000, at around 3 percent of Canada's total imports from the $FTAA_{32}$ region.

- The major imports to Chile include vegetable products; mineral products; foodstuffs; beverages; spirits and vinegar; tobacco; base metals; and live animals and animal products.

Colombia

Colombia's economic slowdown, which started in the second half of 1998, caused a dramatic decrease in Canada's exports to that country. The share of exports to Colombia hovered at around 6 percent to 10 percent of Canada's $FTAA_{32}$ exports for much of the 1990s until the economic crisis began. Colombia's export share then fell from 9.5 percent in 1996 to 5.2 percent in 2000. The absolute value of exports also went down during the same period, from $513 million to $305 million.

- The top exports to Colombia are vegetable products; wood pulp; paper and paper products; machinery/mechanical appliances; electronic equipment and parts; plastics; rubber; and chemicals.

Canada's imports from Colombia have trended upward over time, except during Canada's 1981-1982 and 1990-1991 recessions. The value of imports ranged from a low of $83 million in 1981 to a peak of $372 million in 1995 over the two decades. Imports have been lower than exports over the last 20 years, with the exception of 1999 and 2000.

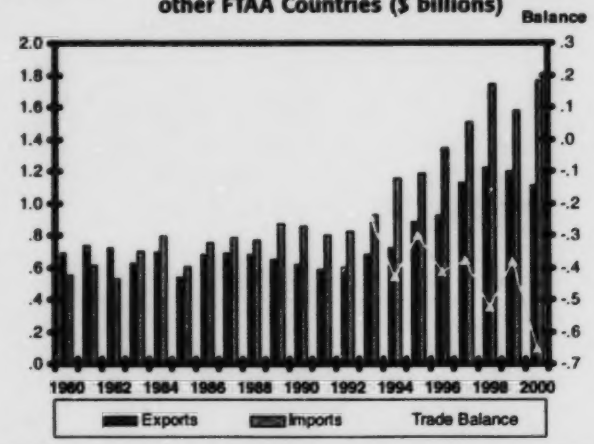
- Major imports from Colombia to Canada are vegetable products; minerals; textiles; chemicals; foodstuffs; beverages; spirits and vinegar; and tobacco.

Argentina

Canada's exports to Argentina declined in the early 1980s, stabilized for the rest of the decade, then increased sharply in the early 1990s, reaching an all-time-high of $409 million in 1997. This momentum came to a halt in 1998-1999 when the Argentine economy lapsed into a recession, resulting in a decline in exports to $211 million in 1999. In 2000, exports to Argentina recovered to $239 million.

- The top exports to Argentina are machinery/mechanical appliances; electronic equipment and parts; wood pulp; paper; plastic; rubber; chemicals; and transportation equipment.

Figure C6: Exports, Imports & Trade Balance with other FTAA Countries ($ billions)



Imports from Argentina increased eightfold over the last two decades, from $40.8 million to more than $357 million in 2000. As a result, Argentina's share in Canada's imports from $FTAA_{32}$ doubled to 2 percent between 1980 and 2000.

- The leading imports to Argentina are vegetables; minerals; live animals and animal products; foodstuffs; beverages; spirits and vinegar; tobacco; raw hides; leather and leather products; and travel goods.

Highlights of Other FTAA Countries

The remaining FTAA countries (i.e. $FTAA_{26}$, excluding Mexico, Brazil, Venezuela, Chile, Colombia and Argentina) made up 17.2 percent of Canada's exports to $FTAA_{32}$ over the past two decades. In the case of imports, the corresponding figure is 13.3 percent. Although the share is lower in imports than in exports, the value of imports is higher, implying trade deficits with most of the $FTAA_{26}$ countries.

Among these $FTAA_{26}$ countries, those standing out in volume of trade are Peru, Jamaica, Guatemala, Costa Rica, Ecuador, Trinidad-Tobago, Dominican Republic, and Guyana. Canada's imports from $FTAA_{26}$ trended upward through most of 1980-2000. In 2000, most imports came from Jamaica, Guyana, Costa Rica, Peru, Ecuador, Guatemala and Dominican Republic.

TRADE IN SERVICES WITH FTAA COUNTRIES

In 1998, the latest year for which official information is available, Canada's services trade with $FTAA_{11}$ countries represented 3.5 percent of total services exports to the world, and 4.4 percent of total services imports.[15] Two-way trade in services with $FTAA_{11}$ countries grew from $2 billion in 1991 to $4.2 billion in 1998, an increase of 108 percent during that period.

Exports

- In 1998, commercial services exports grew by 10.3 percent to reach $1.1 billion or 4.5 percent of Canada's total commercial services exports.
- Travel exports grew 15.7 percent to reach $398 million, representing 2.9 percent of total travel exports. The comparatively rapid growth of travel services reflected the increase of inbound tourism to Canada.
- Transportation and government services to $FTAA_{11}$ expanded by 13.6 percent to reach $200 million or 2 percent of total transportation and government services exports.

With respect to services imports:

- In 1998, commercial services imports grew by 12.6 percent to reach $1.3 billion or 4.7 percent of total commercial services imports.
- Travel imports grew by 7.2 percent to reach $922 million, which represented 5.8 percent of total travel imports.
- Transportation and government services imports expanded by 6.8 percent to reach $250 million or 2 percent of total transportation and government services imports.

In the 1990s, Canada was a net importer of services from $FTAA_{11}$ countries. The deficit during the 1990s was mostly in travel, followed by commercial services and government services/transportation. The overall deficit on services rose sharply in 1997 and 1998. In 1998, the deficit in overall services trade increased to $737 million from $563 million in 1991.

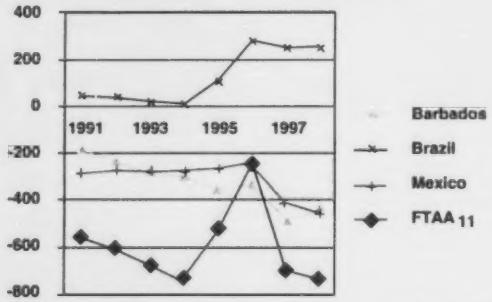
Mexico and Barbados are the major contributors to the deficit in Canada's services trade with $FTAA_{11}$ countries. In 1998, the services trade deficit was $458 million with Mexico and $426 million with Barbados. The comparatively high deficit in services with Mexico is reflected mainly in the travel sector, where outbound tourism from Canada to Mexico increased by 13.4 percent in 1998, to reach $558 million. In the case of Barbados, most of the deficit is accounted for by imports of commercial services, which in 1998 increased by 16.9 percent to $1 billion. In

[15] Services data for FTAA countries are published with a lag, as data for 1999 will be available in June 2001. Data on services are available from Statistics Canada for 11 of $FTAA_{32}$ countries, namely, Argentina, Bahamas, Barbados, Brazil, Chile, Jamaica, Mexico, Trinidad and Tobago, Venezuela, Colombia and Costa Rica. This group of countries is referred to as $FTAA_{11}$.

contrast, Canada had a persistent surplus in services trade with Brazil. Commercial services and travel exports to Brazil contributed to the surplus of $251 million in 1998.

Services trade with $FTAA_{11}$ countries varied dramatically by country. Although most of the transactions in services trade came from commercial services trade, the share of travel is comparatively higher than that of countries outside of the FTAA. This feature reflects the importance of tourism, as the majority of Canadian travellers choose Latin American countries as their winter travel destinations.

Figure C7: Balance in Total Services Trade with $FTAA_{11}$, Barbados, Brazil and Mexico

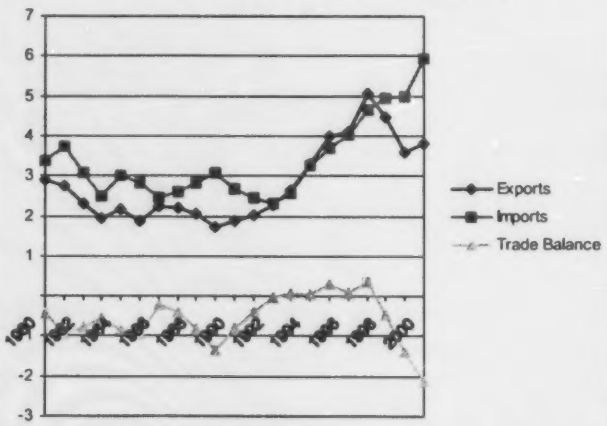


Direct Investment[16]

The stock of $FTAA_{32}$ FDI into Canada is typically small. In 2000, it recovered by 11.4 percent to $1.106 billion, representing 0.4 percent of Canada's total FDI in the same year. Barbados, Brazil, Bahamas and Mexico were the largest source of FDI for Canada among the $FTAA_{32}$ countries, together contributing 97.7 percent to the total $FTAA_{32}$ flows in 2000.

The stock of Canada's outflow of CDIA to $FTAA_{32}$ is substantially larger than that of inflows. In 2000, it amounted to $46.9 billion, or 15.6 percent of Canada's total CDIA, after rising by 7.1 percent from $43.7 billion the previous year. The record investment outflow resulted mainly from Canada's acquisition of production facilities in the $FTAA_{32}$ countries. In order of significance, Barbados, Chile, Bahamas, Brazil, Argentina, Mexico and Peru were the main destinations of CDIA, accounting for 92.9 percent of total outflows to $FTAA_{32}$. In 2000, CDIA to Barbados increased sharply to $19.6 billion, from $18 billion in 1999. In contrast, Canadian investors reduced direct investments in Peru, Colombia, Jamaica, Honduras and Costa Rica in 2000.

Figure C8: Export, Import & Trade Balance with FTAA other than U.S. & Mexico ($ billion)



Conclusion

Two-way merchandise trade between Canada and the $FTAA_{32}$ countries rose steadily, from $7.1 billion in 1980 to $23.8 billion in 2000. Most of the increases in two-way trade came from Mexico. Excluding Mexico, two-way trade with $FTAA_{32}$ countries went from $6.3 billion in 1980 to $9.7 billion in 2000. Because the increase in two-way trade came from imports, Canada's deficits have worsened over time. Imports from $FTAA_{32}$ totalled $18 billion in 2000, substantially higher than the $5.8 billion value of exports the same year.

In the case of services, much of Canada's exports are in the form of commercial services. For imports, both travel and commercial services are important. Canada's direct investment in $FTAA_{32}$ is substantially higher than foreign investment in Canada. As well, Canada's outflow increased more than fivefold between 1989 and 2000, a more rapid rate than the threefold increase in inflows.

[16] Our thanks to the staff of Statistics Canada's Balance of Payments Division for compiling this new information.

II. TRADE IN SERVICES

In 2000, exports of services reached $56.3 billion, which accounted for 11.9 percent of total exports of goods and services and represented an increase of 8.6 percent over the 1999 figure of $51.8 billion. The growth rate in 2000 was higher than the 6 percent achieved in 1999. At the same time, imports amounted to $62.8 billion, which accounted for 14.7 percent of total imports of goods and services and represented an increase of 8.6 percent from $57.8 billion in 1999.

Services trade is classified into four categories: travel services; transportation services; commercial services (including accounting, legal, insurance, architecture, engineering, and management consulting); and a small component to cover government services.

With regard to services exports in 2000:

- Commercial service exports grew by 9.7 percent to $28.8 billion or 51.2 percent of total services.
- Travel receipts grew 4.2 percent to $15.7 billion, representing 28 percent of total service exports.
- Transportation services expanded by 13.8 percent to $10.7 billion or 19 percent of total service exports.
- Government services declined by 0.4 percent to $1.03 billion, accounting for 1.8 percent of total services exports.

With regard to services imports in 2000:

- Commercial service imports grew by 7.6 percent to $30.4 billion or 48.3 percent of total services imports.
- Travel payments grew 6.7 percent to a record $18 billion, as overseas spending by Canadians rose by 10.1 percent. The appreciation of the Canadian dollar against the euro contributed to this increased travel to European destinations. In 2000, travel payments represented 28.6 percent of total services imports.
- Transportation services expanded by 14.4 percent to $13.8 billion or 22 percent of total services imports. This growth reflected the sharp increase in two-way trade in merchandise.
- Government services imports declined by 2.4 percent to $0.66 billion, accounting for only 1 percent of total service imports.

Canada has traditionally been a net importer of services, overall and in all of the individual services categories except government services, which accounted for 1.4 percent of two-way service trade in 2000. The largest deficit has traditionally been in the travel and transportation sectors, followed by commercial services. In recent years, however, the overall deficit has been progressively reduced. In 2000, the deficit in overall services trade was $6.6 billion (0.6 percent of GDP); down from $13.6 billion (or 1.9 percent of GDP) in 1993, though up slightly from $6.1 billion in 1999 (0.6 percent of GDP). The reduction over the years was due in large part to improvements in the commercial services and travel balances. In 2000, however, Canada's deficit on the travel account rose for the first time since 1997.

With regard to the direction of Canada's trade in services, the U.S. remains Canada's principal trading partner. However, the share of the U.S. in Canada's two-way trade is smaller for services (61.1 percent) than for merchandise (80.3 percent). Here as well, however, the U.S. is becoming an increasingly important market, accounting for 59.3 percent of Canada's service exports in 2000 compared to 56.8 percent in 1989.

Turning to imports, the share of the U.S. edged up from 62.5 percent in 1989 to 62.8 percent in 2000. The share of the EU declined, both as a source and as a destination of services trade. The share of exports to Japan dropped sharply over the 1989-2000 period, but Japan's share in Canada's services imports was slightly higher in 2000 than in 1989. The relative shares of other countries increased over 1989-2000 for both exports and imports.

Figure 4: Service Exports to Selected Economies, 1989

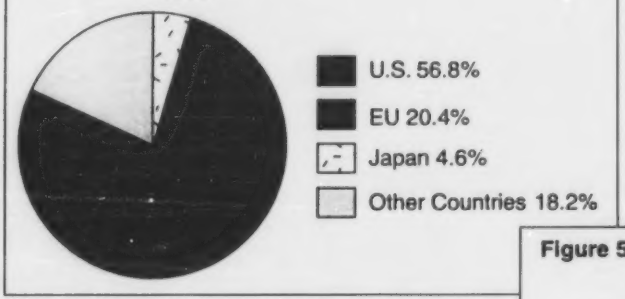


Figure 5: Service Exports to Selected Economies, 2000

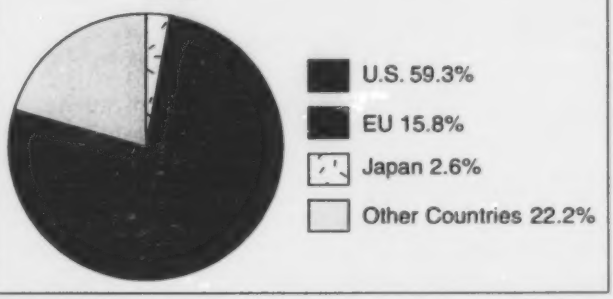


Figure 6: Service Imports to Selected Economies, 1989

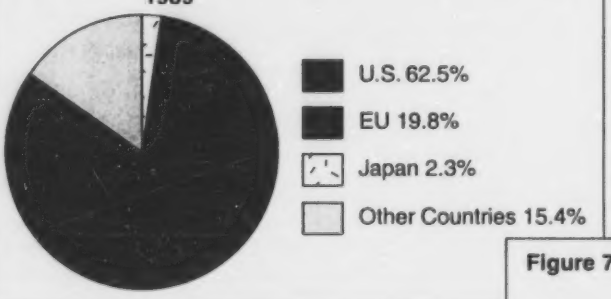
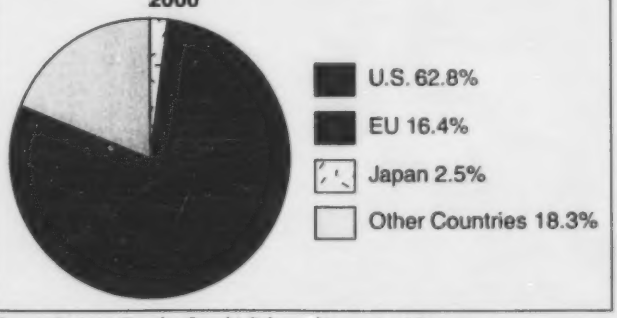


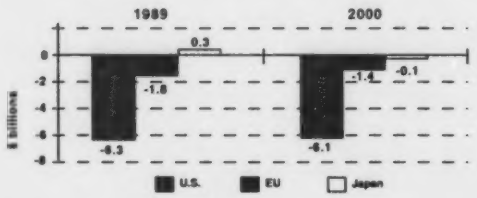
Figure 7: Service Imports to Selected Economies, 2000



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.

With these developments, Canada's deficit in service trade with the U.S. and the EU fell, while the small surplus with Japan in 1989 turned into a small deficit in 2000.

Figure 8: Canada's Servces Trade Balance with Selected Economies, 1989 and 2000



Source: Statistics Canada *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.

Developments in Canada's Services Trade

Canada's exports and imports of services have risen at a steady pace over the last two decades. As a share of GDP, Canada's services exports rose to 5.4 percent in 2000, from 3.4 percent in 1989-1992 and 4.4 percent in 1993-1996. Services imports have also expanded faster than GDP; in this case, however, the expansion has been more moderate — from 4.9 percent in 1989-1992 to 5.8 percent in 1993-1996 and to 6 percent in 2000.

Compared to merchandise trade, the pace of growth of services trade has lagged over the last decade despite the rising importance of trade in commercial services. Accordingly, the share of services in Canada's goods and services trade fell further to 11.9 percent in 2000 for exports, and to 14.7 percent for imports, continuing the downward movement from the 1991 peak of 13.6 percent, and 19.8 percent, respectively.

Table 13: Average Annual Trade in Services, 1960-2000

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-2000	1998	1999	2000
$ millions							
Total exports of services	1,543	4,381	13,867	37,074	48,848	51,755	56,229
Total imports of services	1,984	6,588	19,284	46,859	55,809	57,824	62,814
percent							
Share of services in total exports	13.8	10.9	10.9	12.6	13.2	12.6	11.9
Share of services in total imports	18.0	16.6	16.1	16.8	15.5	15.0	14.7

Source: Statistics Canada *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.

Knowledge-based Sectors Drive Commercial Services Trade

The commercial services sector has established by far the largest share and the fastest-growth record in Canada's trade in services. In 2000, commercial services accounted for 51.2 percent of exports of services and 48.4 percent of imports, up from corresponding figures of 40.8 percent and 41.5 percent in 1989.

Commercial services include many of the sectors in which knowledge-based activities predominate. Accordingly, success in this sector is important to Canada's continued evolution as a knowledge-based economy. As shown in Table 14, the fastest growth has been recorded in the knowledge-intensive subsectors of commercial services, particularly in royalties and licence fees, research and development, and architectural, engineering and other technical services.

Table 14: Components of Commercial Services Exports, 1993-2000

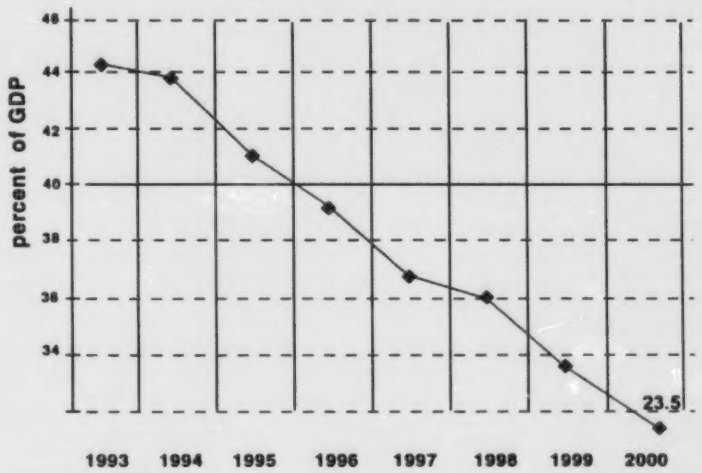
Components of commercial services	Value ($ millions)		Annual percent growth
	1993	2000	1994-2000
Communications services	1,417	1,926	4.5
Construction services	88	272	17.5
Insurance services	2,810	3,992	5.1
Other financial services	850	1,815	11.4
Computer and information services	1,043	1,743	7.6
Royalties and licence fees	308	2,097	31.5
Non-financial commissions	383	1,010	14.9
Equipment rentals	204	277	4.5
Management services	1,120	2,602	12.8
Advertising and related services	160	403	14.1
Research and development	997	3,288	18.6
Architectural, engineering, and other technical services	1,398	3,653	14.7
Miscellaneous services to business	1,603	4,167	14.6
Audio-visual services	599	1,526	14.3
Total	**13,113**	**28,770**	**11.9**

Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.

III. INVESTMENT INCOME

Canada has historically run a deficit on its net investment income account, as money earned by non-residents on their Canadian investments has substantially exceeded the earnings of Canadians on their investments abroad.[17] This reflects the fact that, for the most part, Canada has been a net capital importing country for much of its history because of its over-abundance of investment opportunity. Accordingly, the stock of Canada's external liabilities (on which foreigners earn investment income), which stood at $1,023 billion at the end of 2000, was substantially greater than the stock of Canadian assets abroad (on which Canadians earn investment income), which was $779.3 billion. As a result, Canada had a net international investment position of $243.7 billion or about 23.5 percent of GDP. This share has been in decline in recent years (see Figure 9), with a particularly sharp drop in 2000 as the level of net external debt fell by 10 percent while GDP rose strongly. The decline in net external indebtedness in 2000 is particularly noteworthy, since it was the fifth such decline in the last six years.

Figure 9: Net Foreign Liabilities as a Share of GDP, 1993-2000



Sources: Statistics Canada, *National Income and Expenditure Accounts*, Catalogue no. 13-001-PPB, Fourth Quarter 2000. *Canada's International Investment Position*, Catalogue no. 67-202-XIB, 2000.

For 2000:

- Investment income earned by Canadian residents on investments abroad totalled $37.8 billion. Of this, 50 percent was on direct investment, 11.7 percent on portfolio investment and the remaining 38.3 percent on other investment (which includes loans, deposits, reserves and other assets).
- Income earned by foreign residents on investments in Canada totalled $68.1 billion. Of this, about 35.1 percent was on FDI, 43.2 percent on portfolio investment, and the remaining 21.7 percent on other investment.
- Canada had a deficit of $30.2 billion on the investment income account, a decline of $2 billion from the previous year. About 83 percent of this deficit was contributed by the deficit in portfolio investment earnings.
- The deficit on investment income was 55 percent as large as Canada's record merchandise trade surplus of $54.5 billion.

[17] Investment income consists of income earned as interest, dividends and reinvested earnings on investments (direct, portfolio and other categories) by Canadians abroad and by foreigners in Canada.

IV. CURRENT ACCOUNT

Through most of the period since the early 1970s, Canada has run deficits on the current account, coinciding with the emergence of a structural deficit in public-sector finances.[18] At the same time, however, the share of private savings in Canadian GDP has fallen continuously, to 16.3 percent in 1998 from 22.2 percent in the first half of the 1980s. As a result, Canada has consistently required net borrowing from abroad to finance domestic investment through much of the last three decades. In the 1990s, Canada brought the public sector deficit down, and has turned the balance into a surplus since 1997. The improvement in the budget surpluses has contributed favourably to Canada's current account balances in recent years.

Table 15: Domestic Savings and Investment, as Share of GDP, 1981-2000

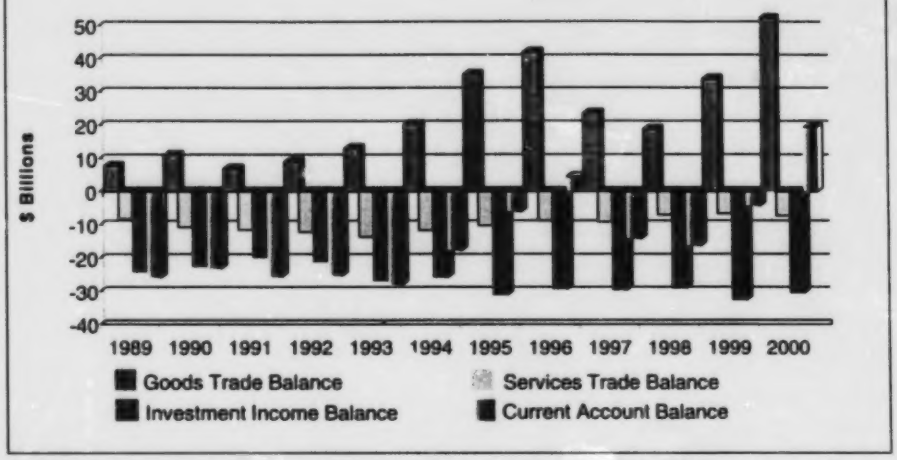
	Private			Public	
	Saving (percent)	Investment (percent)	Excess saving over investment	Budget surplus (+) Budget deficit (-)	Current account balance
1981-1985	23.2	17.8	5.5	-5.1	-1.2
1986-1990	20.8	18.9	1.8	-4.0	-3.3
1991-1995	19.5	15.2	4.3	-6.8	-2.8
1996	18.7	15.2	3.4	-2.5	0.6
1997	17.0	18.2	-1.2	0.1	-1.6
1998	16.3	17.9	-1.6	0.0	-1.8
1999	16.4	17.8	-1.4	1.8	-0.4
2000	17.1	17.8	-0.7	3.5	1.8

Source: Statistics Canada, *National Income and Expenditure Accounts*, Catalogue no. 13-001-PPB, Fourth Quarter 2000. Note: Due to the statistical discrepancy in the national accounts, the sum of the shares of excess private saving over private investment and budget surplus or deficit in GDP may not add to the share of current account deficit in GDP.

For 2000, Canada had a surplus on the current account of $18.9 billion, representing 1.8 percent of GDP (Figure 10). The improvement in the current account in 2000 was largely driven by an increase in the merchandise surplus with the United States.

[18] The current account balance is the sum of the balances on trade (in merchandise and services), investment income and transfers. A surplus on the current account indicates that a country has earned (or obtained via transfers) more money abroad than it has paid out, and is thus a net saver internationally. This surplus, which is mirrored in a deficit on the capital and financial accounts, requires a net outflow of capital. By the same token, a current account deficit means that a country is a net borrower internationally (as reflected in a net inflow of capital and thus a surplus on the capital and financial accounts). In an accounting sense, a current account deficit reflects a shortage of domestic savings relative to domestic investment.

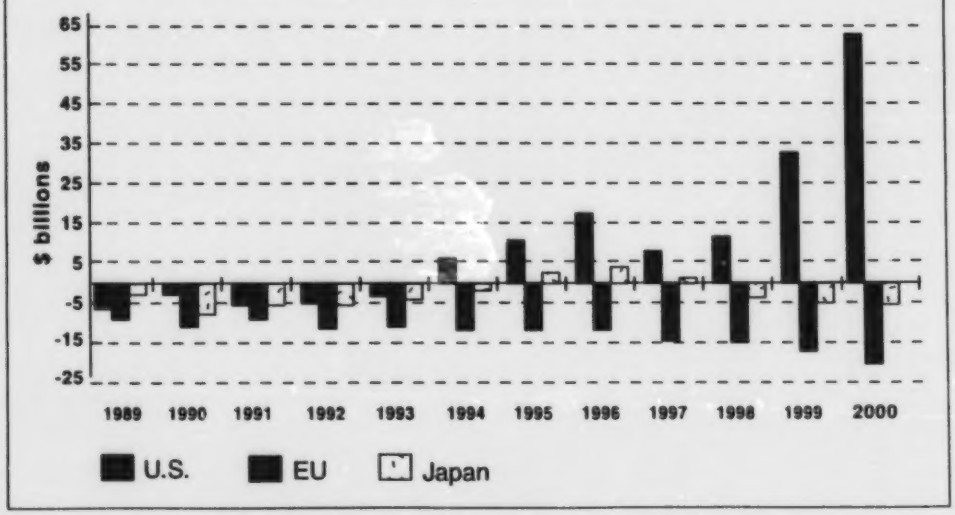
Figure 10: Structure of Canada's Current Account, 1989-2000



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000

During 1994-2000 Canada's growing current account surplus with the U.S was partly offset by a rising deficit with the EU. The balance with Japan has tended to be small, with some cyclical variation (see Figure 11). Canada's current account surplus with the U.S. — $63.5 billion in 2000 — was the largest ever on this account. Canada's current account deficit with the EU widened to $19.9 billion in 2000 from $18.3 billion in 1999. With respect to Japan, Canada had a brief period of current account surpluses during the period 1995-1997, but these turned into deficits of $3.4 billion in 1998, widening to $4.2 billion in 1999 and to $4.5 billion in 2000.

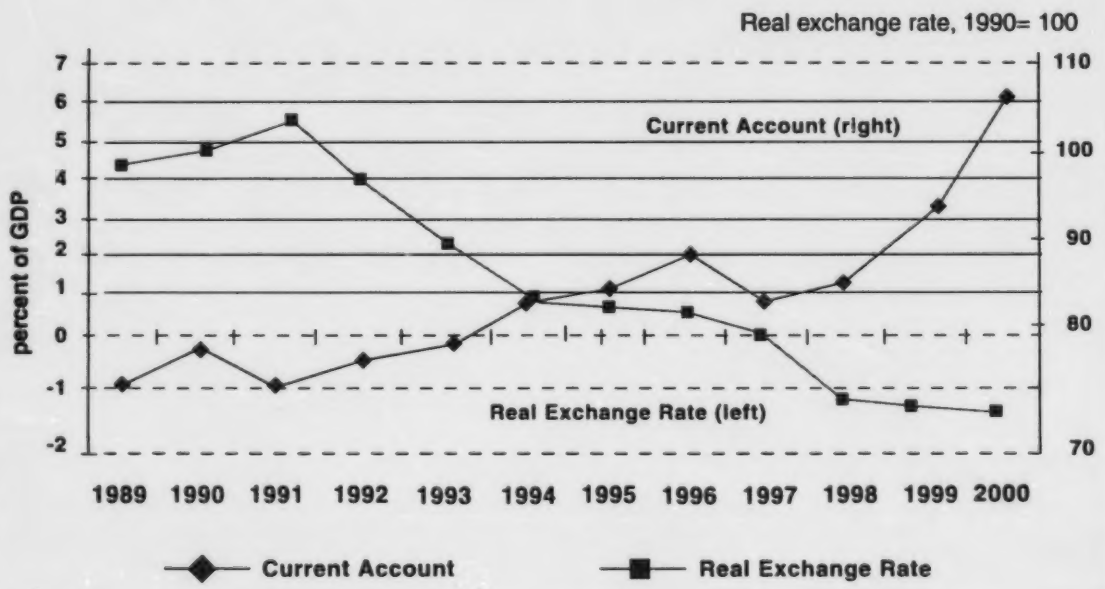
Figure 11: Current Account Balance with Major Trading Partners, 1989-2000



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.

As can be seen from Figure 12, the improvement in Canada's bilateral balance with the U.S. from deficit to surplus since 1994 was associated with the depreciation of the Canadian dollar in real terms over this period;[19] other factors, such as the stronger economic expansion in the U.S. and the FTA, were also important.

Figure 12: U.S. Canada's Real Exchange Rate vis-à-vis U.S. Dollar and Current Account Balance with the U.S., 1989-2000



Sources: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.
Bank of Canada, *Banking and Financial Statistics*.

[19] In Figure 12, Canada's real exchange rate vis-à-vis the U.S. is calculated as the price of Canadian goods (measured in U.S. dollars) in terms of the price of U.S. goods (as the term "real" implies). This calculation, based on the consumer price index, shows that in 2000, the real price of a bundle of Canadian goods in terms of that of the U.S. has come down to 73 percent as much as that in 1990.

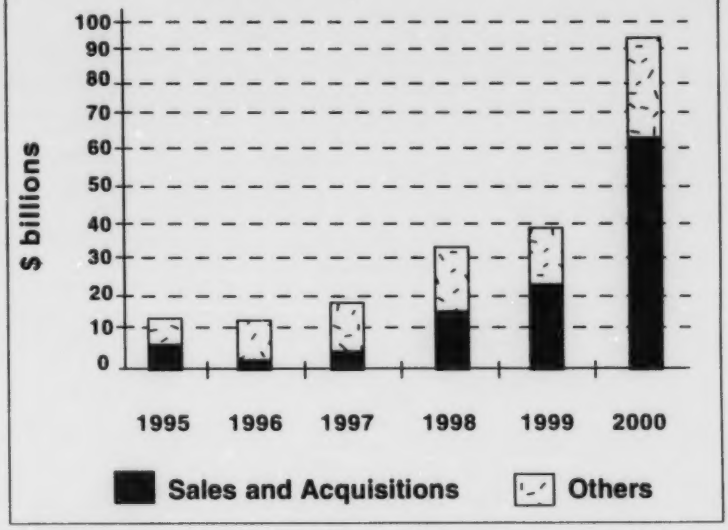
V. CAPITAL AND FINANCIAL ACCOUNTS

The capital and financial accounts consist of transactions in financial assets and liabilities. The capital account includes capital transfer such as migrants' assets and inheritances, and federal government superannuation. The financial account covers inflows and outflows of direct investment, portfolio investment and other investment.[20]

Direct Investment

Foreign direct investment into Canada in 2000 rose 150.4 percent, to a record $93.2 billion. This is up from $37.2 billion in 1999, despite a 55.5 percent decline in inflows from the U.S. to $17.1 billion, from $38.4 billion in 1999. Inflows from the EU shot up from $2.4 billion in 1999 to $72.2 billion in 2000, an unusually large 29-fold increase, mainly as a result of acquisitions of Canadian firms (see Figure 13). Prominent among these acquisitions were the takeovers of Seagram Co. by Viendi SA of France, and of Newbridge Networks Corporation by Alcatel SA of France. This surge in acquisitions by the EU occurred at a time when the euro has lost 11.4 percent against the value of the Canadian dollar, suggesting that exchange rates are not the primary considerations behind takeover activity.

Figure 13: FDI in Canada: Sales, Acquisitions and other Flows, 1995-2000



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.

Much of the FDI inflows in 2000 went to the food, beverage and tobacco sector, as well as the fast-growing machinery and transportation equipment, and energy industries.

The outflow of CDIA more than doubled in 2000, to a record high of $61.7 billion, from $26.5 billion in1999. The increase in investment outflow was widespread across countries, but was concentrated in the U.S. market: CDIA into the U.S. more than doubled to $38.4 billion in 2000 from 17.4 billion in 1999, representing 62.3 percent of total outflows. CDIA into the EU jumped from $0.9 billion in 1999 to $9.4 billion in 2000. The movement in CDIA resulted from acquisitions of foreign companies in the United State and Europe, and were concentrated in the computer industry. Outflows to traditional sectors such as energy and metallic industries also increased strongly.

[20] Direct investment refers to investment that allows investors a significant influence in the management of an enterprise. For practical purposes, direct investment pertains to transactions in which the investor has ownership of at least 10 percent of an enterprise's voting equity. Portfolio investment includes transactions between non-residents and Canadian residents in stocks, bonds and Canadian money market papers, which are debt instruments with original maturities of one year or less. Other investment includes loans, deposits, official international reserves, and assets such as trade credits, deferred immigrants' funds and progress payments.

Over the period 1993-1998, CDIA consistently exceeded FDI. In 1999 and 2000, however, the flow of FDI exceeded CDIA by $10.8 billion and $31.5 billion, respectively (Figure 14). The high level of two-way flows suggests that the main driving forces have been shifts in the underlying structure of industry and trade in response to globalization pressures, rather than transient factors such as exchange rate movements or cyclical fluctuations.

Figure 14: Flows of FDI and CDI, 1989-2000

Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.

With these developments, the stock of FDI rose to $301.4 billion at year end 2000, while CDIA reached $291.5 billion. These figures include capital gains/losses on existing assets, reinvested earnings and exchange rate revaluations, in addition to the stream of investment flows in previous years. As shown in Table 16, finance and insurance had the highest shares in the CDIA stocks in 2000 among the various sectors of the Canadian economy. In the case of FDI, the most important is the energy and metals sector.

Table 16: Stocks of CDIA and FDI by Sector, Year End 2000

	CDIA		FDI	
Industry Group	$ billions	% of total	$ billions	% of total
Wood and paper	7.8	2.6	15.3	5.3
Energy and metallic minerals	63.9	21.2	50.6	17.4
Machinery and transportation equipment	16.3	5.4	42.8	14.7
Finance and insurance	103.8	34.4	49.7	17.0
Services and retailing	32.7	10.8	24.3	8.4
Other industries	77.0	25.6	108.8	37.3
Total	301.4	100.0	291.5	100.0

Source: Statistics Canada, *Canada's International Investment Position*, Catalogue no. 67-202-XIB, 2000.

With respect to the country of source, the U.S. accounted for 63.9 percent of the total FDI stock in Canada in 2000, followed by France, at about 10 percent. Takeover activity raised the EU's share to 27 percent in 2000 from 20 percent in 1999. As for the stock of CDIA, the U.S. accounted for 51.1 percent, followed by the United Kingdom, at 8.4 percent. The EU accounted for 18.8 percent in 2000, down from 19.4 percent in 1999.

Box D: International Direct Investment and Canada's Position in the NAFTA

Direct Investment Flows

FDI decisions are governed by firms' actions to locate production and related activities in plants that are most cost-effective. These decisions consider the advantages associated with labour costs, government incentives, liberalization of cross-border investment, potential economies of scale or scope, rationalization of plant facilities through cross-border mergers and acquisitions, and access to foreign markets by bypassing trade barriers.

FDI flows, whether inward or outward, are beneficial in a number of ways. Firstly, such investment flows tend to strengthen commercial links between the host and recipient countries, and raise the overall level of trade (and economic exchange more generally) between the two countries. Recent empirical work has confirmed that FDI plays an important role in fostering international spillovers of technological information for both developing and advanced economies.[21] FDI provides a mechanism for transferring technology that cannot be achieved through trade in goods and services and financial investments. FDI increases the flow of knowledge spillovers, both from and to the investing multinationals, and benefits both countries through gains in employee training and enhanced opportunities to exploit economies of scale in R&D and production. Growth theorists have introduced knowledge spillovers resulting from trade in goods and FDI, and the ability to imitate the products of foreign producers as engines of endogenous growth. In the host country, inward FDI tends to raise imports in the short-term and stimulate exports in the longer run, as exports will rise when new production facilities associated with the FDI come on line. International flows of capital can also reduce the risk of investment by providing regional diversification of portfolio. Another benefit of FDI flows is that they tend to reduce both the risk and magnitude of potential international financial crises, as such long-term flows cannot and tend not to be quickly reversed, unlike short-term capital flows.

Table D1: World FDI Inflows in US$ millions

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
World	200,612	203,812	157,773	175,841	219,421	255,988	331,844	377,516	473,052	680,082	865,487
NAFTA	75,928	58,322	29,502	28,055	54,998	64,275	77,555	103,277	130,080	218,259	311,827
Canada	5,018	7,855	2,740	4,777	4,749	8,207	9,257	9,636	11,761	21,705	25,061
United States	67,736	47,918	22,020	18,885	43,534	45,095	58,772	84,455	105,488	186,316	275,533
Mexico	3,174	2,549	4,742	4,393	6,715	10,973	9,526	9,186	12,831	10,238	11,233
Distribution of NAFTA FDI Inflows (percent)											
Canada	6.6	13.5	9.3	17.0	8.6	12.8	11.9	9.3	9.0	9.9	8.0
United States	89.2	82.2	74.6	67.3	79.2	70.2	75.8	81.8	81.1	85.4	88.4
Mexico	4.2	4.4	16.1	15.7	12.2	17.1	12.3	8.9	9.9	4.7	3.6

Source: UNCTAD World Investment Report, Annex Table B.1

[21] Lee Branstetter, Is Foreign Direct Investment a Channel of Knowledge Spillovers? Evidence from Japan's FDI in the United States, NBER Working Paper no. W8015, November 2000.

The data show that the sums borrowed and lent across Canada's borders are vast, as a result of the optimal international diversification of equity investment, even though the net flow in capital is much smaller. In the context of FDI in NAFTA countries, Canada's share of inward FDI flow was 8 percent in 1999, up somewhat from 6.6 percent in 1989. Canada's share shot up to a high of 17 percent in 1992 before trending down thereafter. The volatility in direct investment flows reflects mergers, acquisitions and outright purchases of existing firms, activities that are often associated with sizeable transfers of funds.[22] The rise in Canada's share between 1989 and 1999 occurred at the expense of both the United States and Mexico. Mexico's share of NAFTA inward flows eased from 4.2 percent in 1989 to 3.6 percent in 1999, after peaking at 17.1 percent in 1994. The share for the United States fell from 89.2 percent in 1989 to a trough of 67.3 percent in 1992, and recovered to 88.4 percent by 1999, reflecting flows associated with merger and acquisition activity by the EU. FDI has played a rising role in Canada's investment performance. The inflow of FDI in 1999 represented 31.8 percent of Canada's total business investment in non-residential structures and in machinery and equipment, up from 8.8 percent in 1989.

Table D2: World FDI Outflows in US$ millions

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
World	217,874	240,253	210,821	200,800	247,425	282,902	357,537	390,776	471,906	687,111	799,928
NAFTA	30,369	32,124	39,278	43,180	80,438	83,606	103,275	97,562	123,140	178,701	169,517
Canada	4,584	4,725	5,655	3,547	5,711	9,296	11,464	13,098	22,515	31,286	17,816
United States	25,678	27,175	33,456	38,978	74,837	73,252	92,074	84,426	99,517	146,052	150,901
Mexico	107	224	167	655	-110	1058	-263	38	1108	1363	800
Distribution of NAFTA FDI Outflows (percent)											
Canada	15.1	14.7	14.4	8.2	7.1	11.1	11.1	13.4	18.3	17.5	10.5
United States	84.6	84.6	85.2	90.3	93.0	87.6	89.2	86.5	80.8	81.7	89.0
Mexico	0.4	0.7	0.4	1.5	-0.1	1.3	-0.3	0.0	0.9	0.8	0.5

Source: UNCTAD World Investment Report, Annex Table B.2

Typically, outward FDI is associated with significant growth in exports of the originating country in the form of intermediate and complementary supply of finished goods. Even though FDI outflow may have a substitution effect on exports of finished goods, an "analysis of 14 countries demonstrated that each dollar of outward FDI produces about two dollars' worth of additional exports."[23] This evidence refutes the popular myth that outward FDI reduces exports and employment by transferring production facilities and jobs to foreign locations. In the case of outward FDI flows, Canada's share in North America was down from 15.1 percent in 1989 to 10.5 percent in 1999, although this series has been very volatile, falling to a low of 7.1 percent in 1993 and rebounding to a high of 18.3 percent in 1997. Because Mexico's direct investment outflow is insignificant, developments in the United States mirror those in Canada.

[22] According to Crosbie and Co., a Canadian investment banking service company, foreign corporations bought up 222 Canadian companies in 2000 to the tune of $102 billion. The weak U.S. dollar value of the Canadian dollar did not appear to be a factor, as a number of the takeovers were by European corporations at a time when the Canadian dollar had risen sharply against the euro. Some of the more prominent acquisitions include the $49.5 billion takeover of Seagram Co. by Vivendi SA of France, and the $10.8 billion takeover of Newbridge Networks Corporation by Alcatel SA of France. Canadian corporations also acquired 318 foreign corporations for a total amount of $56.5 billion in 2000.

[23] Lionel Fontagne, "Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes?" Working paper 1999(3), OECD Directorate for Science, Technology and Industry, October 14, 1999.

Direct Investment Stocks

Outward and inward FDI flow data represent the bulk of the additions to Canada's external assets and liabilities, respectively. The accumulated stock of FDI flows over the years reveals the extent to which Canada has been both a supplier and a receiver of direct investment funds. According to the UNCTAD World Investment Report, the U.S. dollar stock of global FDI into Canada was up by 47.4 percent between 1990 and 1999. However, this growth compares poorly with the 175 percent increase of FDI into the United States over the corresponding period. As a result, the distribution of investment share dropped sharply for Canada, from 21.3 percent in 1990 to 12.5 percent in 1999, while the U.S. share rose steadily from 74.5 percent in 1990 to 82 percent in 1999. This development occurred as investors worldwide shifted their funds to the United States, whose economic expansion in the 1990s was the strongest and most prolonged among the G-7 countries. As well, the financial/exchange rate crises in Asia, Russia and Brazil from mid-1997 through early 1999 contributed to a substantial inflow of foreign investment into U.S. markets in search of a "safe haven."

Table D3: World FDI Inward Stocks in US$ millions

	1985	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
World	763,357	1,761,198	2,079,538	2,342,182	2,743,391	3,065,299	3,436,651	4,015,258	4,771,981
NAFTA	251,233	530,207	593,137	664,345	699,864	833,647	869,854	1,015,773	1,325,571
Canada	64,634	112,872	105,957	105,606	123,181	128,867	137,658	143,234	166,266
United States	184,615	394,911	445,268	504,401	535,553	630,045	681,651	811,756	1,087,289
Mexico	1,984	22,424	41,912	54,338	41,130	74,735	50,545	60,783	72,016
Distribution of NAFTA FDI Inward Stocks (percent)									
NAFTA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Canada	25.7	21.3	17.9	15.9	17.6	15.5	15.8	14.1	12.5
United States	73.5	74.5	75.1	75.9	76.5	75.6	78.4	79.9	82.0
Mexico	0.8	4.2	7.1	8.2	5.9	9.0	5.8	6.0	5.4

Source: UNCTAD World Investment Report Annex Table B.3

Table D4: World FDI Outward Stocks in US$ millions

	1985	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
World	707,133	1,716,364	2,134,619	2,412,249	2,870,624	3,115,870	3,423,433	4,065,798	4,759,333
NAFTA	294,694	515,925	646,020	717,751	821,252	919,946	1,009,949	1,147,326	1,316,438
Canada	43,127	84,829	86,310	105,606	118,105	124,741	143,948	160,936	178,347
United States	251,034	430,521	559,688	610,061	699,015	792,960	860,723	980,565	1,131,466
Mexico	533	575	22	2,084	4,132	2,245	5,278	5,825	6,625
Distribution of NAFTA FDI Outward Stocks (percent)									
NAFTA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Canada	14.6	16.4	13.4	14.7	14.4	13.6	14.3	14.0	13.5
United States	85.2	83.4	86.6	85.0	85.1	86.2	85.2	85.5	85.9
Mexico	0.2	0.1	0.0	0.3	0.5	0.2	0.5	0.5	0.5

Source: UNCTAD World Investment Report Annex Table B.4

While inward FDI grew rapidly in Mexico during the 1990s, its overall U.S. dollar value was still less than half of what Canada received in 1999. Mexico's share in 1999 was 5.4 percent, up from 4.2 percent in 1990, reflecting in part the impact of the relaxation of FDI controls and restrictions.

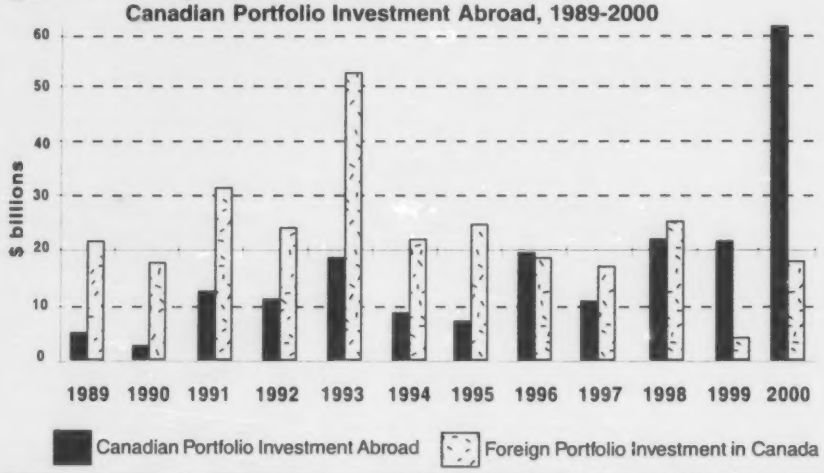
For NAFTA countries as a whole, the increase in the stock of inward FDI in the 1990s occurred at a time when the stock of outward FDI also increased rapidly as a result of globalization forces. Over the 1990s, Canada's share of NAFTA stock of outward FDI was rather stable at around 15 percent. The United States accounted for the remainder, since Mexico's FDI outflow is marginal.

Portfolio Investment

Portfolio investment has fluctuated sharply historically; reflecting perceived projected financial returns in the respective host countries. Inflows, which include investments in Canadian bonds, stocks and money markets, rebounded from a record low of $5.3 billion 1999 to $18.8 billion in 2000. Foreign investors acquired a record $35.2 billion of Canadian stocks in 2000, up from $14 billion in 1999.

Canadian portfolio investment abroad increased from $22.9 billion in 1999 to $62.9 billion in 2000. The composition of Canadian portfolio investment outflows changed significantly, as higher foreign content limits for tax-sheltered Canadian investment funds contributed to record-high purchases of foreign stocks. Canadian investment in foreign stocks rose to $58.9 billion in 2000, from $20.5 billion in 1999.

Figure 15: Foreign Portfolio Investment in Canada and Canadian Portfolio Investment Abroad, 1989-2000



Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.

The year 2000 marked the third time since 1956 that Canadian portfolio investment abroad exceeded foreign portfolio investment in Canada. The other years were 1996 and 1999, when outflow exceeded inflows by $0.6 billion and $17.6 billion, respectively. In 2000 Canada's portfolio investment abroad exceeded foreigners' corresponding investment in Canada by $44 billion (Figure 15).

With the developments in 2000, the stock of portfolio investment abroad by Canadians reached $212.1 billion, whereas the stock of foreign portfolio investment in Canada edged up to $496.7 billion.

International Investment Position

In summary, Canada relies heavily on inflows of foreign capital to finance domestic investment activity and to finance imports of technology from abroad. As a result, Canada's foreign accumulated debt has traditionally exceeded its corresponding assets. However, Canada's foreign indebtedness fell from 44.7 percent in 1993 to 23.5 percent in 2000. This reflects a marked improvement in the FDI account from the traditional debtor position to that of a creditor since 1996, as well as the surge in investment in foreign stocks, in response to the higher foreign content limits for tax-sheltered Canadian investment funds. Falling government debt, much of which was held by foreigners, also contributed to this turnaround.

VI. SUMMARY OF BALANCE OF PAYMENTS

Table 17 summarizes Canada's overall balance of payments picture in 2000. By standard accounting practices, a country's balance of payments account is always balanced. In 2000, Canada registered a current account surplus of $18.9 billion, more than four times the previous surplus of $4.6 billion posted in 1996. Statistically, this surplus is offset exactly by a deficit in the capital and financial accounts.

Of particular note, the Canadian official settlement balance was a positive $5.5 billion (the table shows negative in the same way as direct investment abroad). This indicates that the Bank of Canada added that much to its foreign exchange reserve (particularly in the form of U.S. dollar and other foreign currencies). This is a positive development in what was a highly successful year for Canada in terms of its international economic activity.

The statistical discrepancy refers to the net position on transactions with non-residents not adequately captured in the balance of payments entries. In 2000 this discrepancy was negative, indicating net outflows of funds from Canada to the rest of the world.

Table 17: Canada's 2000 Balance of International Payments Accounts ($ millions)

Current Account				
• Exports of goods and services	$473,886			
• Imports of goods and services	$425,977			
a. Trade balance		$47,909		
• Investment income abroad	$37,844			
• Investment income of foreigners	$68,058			
b. Net investment income		-$30,214		
c. Net current transfer		$1,249		
1. Current account balance (a + b + c)				-$18,944
Financial Account				
• Canadian direct investment abroad	-$61,739			
• FDI in Canada	$93,227			
d. Net FDI		$31,488		
• Portfolio investment abroad	-$62,857			
• Portfolio investment in Canada	$18,846			
e. Net portfolio investment		-$44,011		
f. Other net investment		-$9,117		
2. Financial account balance (d + e + f)				-$21,640
Of which:				
- official international reserve			- $5,490	
- non-reserve financial account			-$16,150	
3. Capital account balance				$4,994
4. Statistical discrepancy				-$2,298
Balance of payments (1 + 2 + 3 + 4)				**$0**

*A negative sign denotes an outflow of capital associated with an increase in assets or a decrease in liabilities.

Source: Statistics Canada, *Canada's Balance of International Payments*, Catalogue no. 67-001-XPB, Fourth Quarter 2000.

Trade Update

2001

Second Annual Report on Canada's State of Trade

STATISTICAL ANNEX

Section 1 - Major Indicators

Table 1A: Indicators of Globalization
Table 1B: International Comparison of Market Openness
Table 1C: Distribution of Canada's International Trade by Country
Table 1D: Canada's Market Share in Key Markets vis-à-vis its Major Partners
Table 1E: Canada's Trade and Investment with NAFTA Countries
Table 1F: NAFTA Country Trade and Investment

Section 2 - Current Account

Table 2A: Canada's Current Account with All Countries
Table 2B: Canada's Current Account with the United States
Table 2C: Canada's Current Account with the United Kingdom
Table 2D: Canada's Current Account with the European Union
Table 2E: Canada's Current Account with Japan
Table 2F: Canada's Current Account with Countries other than the U.S., the EU and Japan

Section 3 - Financial Accounts

Table 3A: Canada's Financial Account with All Countries
Table 3B: Canada's Financial Account with the United States
Table 3C: Canada's Financial Account with the United Kingdom
Table 3D: Canada's Financial Account with the European Union
Table 3E: Canada's Financial Account with Japan
Table 3F: Canada's Financial Account with Countries other than the U.S., the EU and Japan

Section 4 - Merchandise Trade

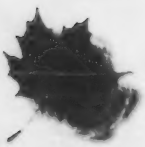
Table 4A: Canada's Merchandise Trade by Geographical Area
Table 4B: Canada's Merchandise Trade by Product Type
Table 4C: Distribution of Canada's Value of Merchandise Trade
Table 4D: Distribution of Canada's Merchandise Trade in Resource/Non-Resource Products
Table 4E: Distribution of Canada's GDP at Factor Cost in Resource/Non-Resource Products
Table 4F: Distribution of Canada's Merchandise Trade in High Technology Products
Table 4G: Proportion of Canada's Merchandise Trade in High Technology Products

Section 5 - Services Trade

Table 5A: Canada's Services Trade with All Countries by Type
Table 5B: Canada's Services Trade by Geographical Area
Table 5C: Canada's International Transactions in Commercial Services
Table 5D: Canada's International Transactions in Services by Selected Country

Section 6 - Investment Flows

Table 6A: Canada's Direct Investment Flows - by Selected Country
Table 6B: Canada's Portfolio Investment Flows in Stocks - by Selected Country
Table 6C: Canada's Portfolio Investment Flows in Bonds - by Selected Country
Table 6D: Flow of Canada's Direct Investment by Industry with the World
Table 6E: Flow of Canada's Direct Investment by Industry with the United States



Section 7 - Direct Investment Stocks

Table 7A: Stock of Canada's, Direct Investment Flows by Selected Countries

Table 7B: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with All Countries

Table 7C: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with the United States

Table 7D: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with the United Kingdom

Table 7E: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with the European Union

Table 7F: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with Japan and Other OECD Countries

Table 7G: Stock of Canadian Direct Investment by Industry with All Other Countries

Section 8 - Total Investment Stocks

Table 8A: Total Canadian Investment Stocks with All Countries

Table 8B: Total Canadian Investment Stocks with the United States

Table 8C: Total Canadian Investment Stocks with the United Kingdom

Table 8D: Total Canadian Investment Stocks with the European Union -15

Table 8E: Total Canadian Investment Stocks with Japan

Table 8F: Total Canadian Investment Stocks with Countries other than the U.S., the EU-15 and Japan

Le point sur le commerce en 2001

Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada

Mai 2001

À PROPOS DE CE DOCUMENT

EN CETTE ÉPOQUE D'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE CONTINUE, tant en Amérique que dans le reste du monde, le commerce et l'investissement ont une incidence croissante sur la vie de tous les Canadiens. Les marchés pour les biens et les services produits au Canada étant de plus en plus des marchés d'exportation, et les Canadiens continuant de dépendre de biens et de services importés, que ce soit pour leur propre consommation ou comme intrants dans la production nationale, ce qui se passe à l'étranger sur le plan économique revêt de plus en plus d'importance.

En conséquence, les Canadiens s'intéressent davantage aux enjeux liés à l'économie internationale, ce qui s'accompagne d'une demande accrue de renseignements et d'analyses détaillés sur la performance du Canada sur le plan du commerce et de l'investissement par rapport aux autres pays. Le présent document vise à répondre en partie à cette demande. Il examine et analyse les faits saillants du commerce et de l'investissement extérieurs canadiens en l'an 2000 par rapports aux tendances et à la performance économiques nationales et internationales.

Le présent rapport a été préparé par la Direction de l'analyse commerciale et économique (EET) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, sous la supervision de M. John M. Curtis, conseiller économique principal et coordonnateur. Hung-Hay Lau, directeur adjoint et coordonnateur principal de la recherche, l'a rédigé, avec le concours de Suzanne Desjardins, de Clea Coronel, de Samad Uddin, de Ming-Tao Chen et de Sylvain Léger.

TABLE DES MATIÈRES

MESSAGE DU MINISTRE 1

BILAN DE L'ANNÉE COMMERCIALE 2000 3

FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE DU CANADA 3

Faits saillants et perspectives économiques de l'an 2000 3

Tableau 1 : Le commerce en pourcentage du PIB, 1989-2000 6

Tableau 2 : Le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis, 1990-2000 7

Tableau 3 : Parts des importations et des exportations de biens des États-Unis avec leurs cinq principaux partenaires commerciaux 7

I. COMMERCE DES MARCHANDISES 9

L'orientation du commerce en l'an 2000 9

Tableau 4 : Parts des exportations canadiennes de marchandises (en pourcentage), 1970-2000 9

Examen de la performance des exportations par principales économies et régions partenaires en l'an 2000 9

Encadré A : Le commerce régional de marchandises entre les provinces canadiennes et les États américains 10

Tableau 5A : Les exportations de marchandises canadiennes vers les économies de l'UE, 1989-2000 15

Tableau 5B : Le commerce des marchandises à l'intérieur de l'UE et les importations de quelques partenaires commerciaux, 1989-1999 16

Tableau 6 : Les exportations de marchandises canadiennes vers les économies de l'Asie de l'Est (en milliards de dollars), 1989-2000 17

Tableau 7 : La part des économies de l'Asie de l'Est dans les exportations de marchandises canadiennes (en pourcentage), 1989-2000 17

Tableau 8 : Le commerce à l'intérieur de l'Asie et les importations en provenance de quelques partenaires commerciaux, 1989-1999 18

Tableau 9 : Les exportations de marchandises canadiennes vers les principales économies d'Amérique latine, 1989-2000 19

Sources des importations de marchandises du Canada 19

Tableau 10 : Les importations de marchandises du Canada, 1950-2000 20

Commerce des marchandises, par secteur 20

Encadré B : Position du Canada dans le commerce mondial des produits de haute technologie 23

Évolution structurelle de la croissance des importations 27

Tableau 11 : Importations canadiennes de marchandises, par secteur Croissance (en pourcentage) en l'an 2000 27

Tableau 12 : Valeur, part et croissance du commerce canadien des marchandises (base de la balance des paiements) 28

Balance commerciale 29

Évolution des termes de l'échange 29

Encadré C : Le commerce et l'investissement avec les pays de la ZLEA 30

Commerce avec les pays de la ZLEA entre 1980 et l'an 2000 30

Le commerce des services avec les pays de la ZLEA 35

II. COMMERCE DES SERVICES 37
Évolution du commerce des services du Canada 39
Tableau 13 : Commerce annuel moyen des services, 1960-2000 39
L'économie du savoir stimule le commerce des services commerciaux 39
Tableau 14 : Composantes des exportations de services commerciaux, 1993-2000 40

III. REVENUS D'INVESTISSEMENT 41

IV. COMPTE COURANT 42
Tableau 15 : Épargne et investissement intérieurs, comme proportion du PIB, 1981 -2000 42

V. COMPTE DE CAPITAL ET COMPTES FINANCIERS 45
Investissement direct 45
Tableau 16 : Volumes de l'IDCE et de l'IED par secteur, à la fin de 2000 46
Encadré D : Investissement international direct et bilan du Canada dans l'ALENA 47
Placements de portefeuille 50
Bilan de l'investissement international 50

VI. RÉSUMÉ DE LA BALANCE DES PAIEMENTS 51
Tableau 17 : Balance des comptes des paiements internationaux du Canada en 2000 51

ANNEXE STATISTIQUE 52

MESSAGE DE L'HONORABLE PIERRE S. PETTIGREW, MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

En l'an 2000, l'économie du Canada a franchi un certain nombre d'étapes importantes — un taux de croissance supérieur à celui des 12 dernières années, une neuvième année consécutive de croissance, la plus longue période de croissance ininterrompue en plus de 30 ans, un niveau d'emploi record depuis près d'un quart de siècle et le taux le plus élevé de création d'emplois parmi les principaux pays industrialisés. Autrement dit, en l'an 2000, les Canadiens et Canadiennes ont profité d'emplois plus nombreux, de meilleures possibilités et de revenus plus élevés. Ce sont les échanges commerciaux qui ont alimenté la croissance de notre pays en fournissant au gouvernement du Canada les moyens de réinvestir dans l'éducation et dans l'innovation, dans le système universel de soins de santé et dans les programmes pour les jeunes.

Le point sur le commerce en 2001, le deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada, nous renseigne sur les nouveaux records établis par le Canada aux chapitres du commerce et de l'investissement. Nos exportations ont augmenté de près de 15 p. 100 et représentent aujourd'hui 45,6 p. 100 — soit près de la moitié — de notre produit intérieur brut. Dans l'ensemble, les échanges commerciaux du Canada avec le reste du monde ont frôlé, en moyenne, les 2,5 milliards de dollars par jour, toute l'année durant. Notre endettement extérieur net a atteint son niveau le plus bas en 50 ans. Nous avons attiré de nouveaux investissements directs étrangers records de 93,2 milliards de dollars, ce qui constitue un vote de confiance massif en l'avenir de l'économie du Canada. Et confiants de découvrir de nouvelles possibilités d'affaires à l'étranger, les Canadiens et Canadiennes investissent près de 62 milliards de dollars afin d'accroître leur présence dans le milieu des affaires internationales.

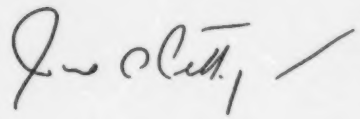
Le Canada doit son succès sur les marchés mondiaux en majeure partie au fait qu'il a su se maintenir à la fine pointe des technologies — en encourageant l'innovation et en finançant une évolution — ce qui l'a mené d'une économie fondée sur les ressources primaires à une économie davantage fondée sur le savoir. En l'an 2000, les exportations de haute technologie ont augmenté de 30 p. 100, un taux presque deux fois plus élevé que celui de l'ensemble de nos exportations. Dans le même ordre d'idées, nos exportations de services axés sur le savoir sont le segment du commerce des services qui croît le plus rapidement, et elles représentent aujourd'hui plus de

50 p. 100 de toutes nos exportations de services. En fait, depuis 1993, le Canada a enregistré chaque année un taux de croissance à deux chiffres de ses exportations de services axés sur le savoir tels que les services de recherche-développement, les services financiers, les droits et redevances, et l'ingénierie. Cette réussite signifie que les Canadiens et Canadiennes, et en particulier les jeunes qui décident de faire carrière dans ces nouveaux secteurs dynamiques de l'économie, ont accès à des emplois de qualité supérieure et à une gamme plus étendue que jamais auparavant de possibilités.

En plus d'offrir de meilleurs emplois et davantage de possibilités aux Canadiens et Canadiennes, le commerce finance un système social auquel la population canadienne tient beaucoup et qui est le reflet de ses valeurs d'équité, d'inclusion et d'égalité. La réussite commerciale soutenue du Canada profite aux Canadiens et Canadiennes de toutes les régions. C'est pourquoi le succès obtenu par le Canada dans le secteur du commerce et des investissements ne saurait nous faire oublier que nous devons nous préparer à relever les défis qui nous attendent, notamment ceux que pose le ralentissement de l'économie américaine. La performance commerciale passée n'est pas une garantie de réussite dans l'avenir.

Dans l'hémisphère, avec nos partenaires commerciaux bilatéraux, et dans l'arène plus vaste de l'Organisation mondiale du commerce, nous devons redoubler d'efforts pour que les échanges commerciaux deviennent plus libres et obéissent à des règles claires et équitables. Les Canadiens et Canadiennes sont capables de soutenir la concurrence partout dans le monde pourvu que les règles du jeu soient équitables. En misant sur son réseau de délégués commerciaux et sur des efforts d'expansion du commerce comme ceux déployés par Équipe Canada, le gouvernement du Canada continuera d'ouvrir des portes aux exportateurs canadiens sur les marchés importants.

En dernier lieu, nous devons nous rappeler que ces résultats commerciaux records sont le fruit du travail de chacun d'entre nous, de nos voisins et voisines et des autres membres de notre collectivité. J'aimerais féliciter les millions de Canadiens et Canadiennes — travailleurs et travailleuses, entrepreneurs, propriétaires d'entreprises et exportateurs, petits et grands — qui ont su relever le défi de la concurrence mondiale. L'ensemble de la population canadienne profite de cette réussite.



BILAN DE L'ANNÉE COMMERCIALE 2000

FAITS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE ET ÉCONOMIQUE DU CANADA

Pour le Canada, l'an 2000 aura été une neuvième année consécutive de croissance économique, marquant ainsi la période d'expansion la plus longue et la plus stable depuis les années 1960.

Le point sur le commerce en 2001

Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada

Faits saillants et perspectives économiques de l'an 2000[1]

- **Pour la première fois dans l'histoire, le produit intérieur brut (PIB)** en prix courants a franchi la barre du billion de dollars (1 039 milliards de dollars), soit 33 727 $ par habitant.
- **La croissance réelle** (après correction pour l'inflation) du PIB s'est accélérée, passant de 4,5 p. 100 en 1999 à 4,7 p. 100. Ce taux est le plus élevé des dix dernières années. Dans la perspective d'un ralentissement de la croissance économique des États-Unis, la plupart des analystes s'attendent à ce que le PIB réel du Canada progresse à un rythme modéré, soit de 2,5 à 3 p. 100 cette année, ce qui est du même ordre de grandeur que le taux de 2,5 p. 100 enregistré entre 1989 et 2000.
- **La hausse des prix à la consommation** a été de 2,7 p. 100 en 2000, comparativement à 1,7 p. 100 en 1999, l'accélération étant entièrement due à l'augmentation des prix de l'énergie. Cependant, elle reste dans la fourchette de 1 à 3 p. 100 fixée par la Banque du Canada. Si l'on exclut l'énergie, l'indice d'ensemble a augmenté de 1,5 p. 100, ce qui est comparable aux augmentations enregistrées depuis 1996. Parallèlement, le taux d'inflation de base, qui exclut les aliments et l'énergie, s'est établi à 1,4 p. 100, comparativement à 1,5 p. 100 en 1999.
- **La croissance de l'emploi** a atteint 2,2 p. 100 (319 000), tous les emplois créés étant des emplois à temps plein.
- **Le taux de chômage** est passé d'une moyenne de 7,6 p. 100 en 1999 à 6,8 p. 100 en 2000, ce qui est le taux le plus bas depuis 1974.
- **Le dollar canadien** a clôturé l'année 2000 à 0,667 $US, comparativement à 0,693 $US à la fin de 1999. Pour l'ensemble de l'année, il s'est situé en moyenne à 0,6733 $US, ce qui est pratiquement inchangé par rapport aux moyennes annuelles de 1998 et de 1999. Cependant, par rapport à l'euro, la monnaie commune européenne, la valeur du dollar canadien a augmenté de 11,5 p. 100, s'échangeant en moyenne à 0,73 euro. Il s'est également apprécié vis-à-vis de la livre sterling de 6,8 p. 100.

Le commerce international a joué un rôle important dans la croissance économique canadienne en l'an 2000.

- Les exportations de biens et de services ont augmenté de 14,9 p. 100, pour atteindre 473,9 milliards de dollars, ce qui équivaut à 45,6 p. 100 du PIB, comparativement à 25 p. 100 en 1991.
- Les importations de biens et de services ont augmenté de 10,8 p. 100, pour atteindre 426 milliards de dollars, soit 41 p. 100 du PIB.
- La croissance des exportations canadiennes est également évidente dans des indicateurs tels que les taux tarifaires et les importations en franchise douanière qui entrent au Canada. Les taux tarifaires canadiens moyens ont considérablement baissé au cours des dix dernières années, passant de 3,7 p. 100 en 1989 à 0,9 p. 100 en 1999. Parallèlement, les importations qui entrent au Canada en franchise douanière sont passées de 65,7 p. 100 des importations totales en 1989 à 90,6 p. 100 en 1999.
- Le solde courant est passé d'un déficit de 3,4 milliards de dollars, ou 0,4 p. 100 du PIB en 1999, à un excédent de 18,9 milliards de dollars, ou 1,8 p. 100 du PIB en 2000, ce qui reflète l'augmentation de l'excédent du commerce des marchandises, qui est passé de 33,8 milliards de dollars en 1999 à 54,4 milliards de dollars en 2000.

[1] Tous les montants en numéraires sont exprimés en dollars canadiens, sauf indication contraire.

L'orientation des exportations du Canada en l'an 2000 a été fortement influencée par la dichotomie de la performance économique mondiale.

- Les exportations de biens et de services à destination des États-Unis ont beaucoup plus augmenté que l'ensemble du commerce extérieur, l'économie américaine affichant une croissance solide de 5 p. 100, par rapport à 4,2 p. 100 en 1999, ce qui marquait aussi pour ce pays une dixième année d'expansion. La part des États-Unis dans les exportations de biens et de services du Canada a atteint un pourcentage record, soit 82,9 p. 100, contre 82,6 p. 100 en 1999. Plus particulièrement, la part des États-Unis dans les exportations de marchandises du Canada est passée de 85,8 p. 100 en 1999 à 86,1 p. 100 en 2000.

- Le gros des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis se concentre dans un nombre limité de régions, ce qui reflètent la proximité géographique et la complémentarité des productions (encadré A). Depuis quelques années, environ 60 p. 100 des exportations du Canada vers les États-Unis proviennent de l'Ontario, qui est également le destinataire des trois quarts des importations canadiennes en provenance de ce pays.

- Les exportations de biens et de services vers le Japon ont augmenté de 7,4 p. 100 en 2000, ce qui marque un renversement de la tendance après la baisse continue enregistrée entre 1995 et 1999.

- Les ventes à destination de l'Union européenne se sont ressaisies, la croissance se raffermissant dans les principales économies d'Europe occidentale telles l'Allemagne et le Royaume-Uni.

- Les exportations vers la plupart des autres grands marchés ont également beaucoup augmenté en général l'an dernier :

  - La forte reprise économique en Asie du Sud-Est en l'an 2000 s'est traduite par un redressement général des exportations canadiennes vers cette région. En particulier, des augmentations supérieures à 10 p. 100 ont été enregistrées dans les exportations de marchandises vers la République populaire de Chine (une hausse de 39,3 p. 100), les Philippines (une hausse de 30,7 p. 100), la Thaïlande (une hausse de 22,7 p. 100) et la Corée du Sud (une hausse de 12,3 p. 100).
  - Les exportations de marchandises vers la plupart des grandes économies latino-américaines sont bien reparties, ce qui traduit une amélioration de la conjoncture économique générale dans la région. Les exportations vers les partenaires du libre-échange du Canada dans la région ont considérablement progressé, soit de 26,5 p. 100 avec le Mexique, de 25,2 p. 100 avec le Costa Rica et de 23,6 p. 100 avec le Chili.
  - Les échanges de marchandises entre le Canada et les pays membres du futur Accord de libre-échange des Amériques (ALEA) sont dominés par le commerce avec les États-Unis, destinataires de 98,4 p. 100 des exportations et à l'origine de 92,7 p. 100 des importations en l'an 2000. Cela laisse 1,6 p. 100 et 7,3 p. 100, respectivement, pour les exportations et les importations avec des pays autres que les États-Unis (encadré C).

L'éventail de produits exportés par le Canada a changé sensiblement en l'an 2000.

- Le fait marquant en l'an 2000 a été la croissance spectaculaire des exportations énergétiques, notamment de pétrole brut, de gaz naturel, d'électricité et de produits pétroliers. La progression du volume des exportations d'énergie et de produits énergétiques a été amplifiée par la forte hausse des prix de l'énergie sur les marchés internationaux. Le Canada, qui est exportateur net d'énergie, a beaucoup profité de cette flambée des prix, même si le coût élevé de l'énergie nuit à l'activité manufacturière au Canada et aux consommateurs du pays. L'excédent du commerce des produits énergétiques du Canada est passé de 19 à 34,8 milliards de dollars entre 1999 et 2000.

- Les exportations de machines et d'équipements (M et E) ont considérablement augmenté, ce secteur revenant en tête dans les ventes à l'exportation du Canada. L'augmentation de 22,8 p. 100 des exportations de machines et d'équipement en valeur est due en premier lieu aux produits de haute technologie, comme le matériel de télécommunications, dont les ventes ont

fait un bond de 59,1 p. 100 au cours de l'année. En l'an 2000, les machines et l'équipement représentaient 25,3 p. 100 des produits exportés, ce qui est sensiblement plus élevé que la part du secteur de l'automobile (23,1 p. 100).

- La valeur des exportations et des importations canadiennes de produits de haute technologie a augmenté très rapidement au cours des dernières années (encadré B). En l'an 2000, les exportations de haute technologie du Canada ont progressé de 30 p. 100 et les importations, de 26,2 p. 100, en dollars constants, ce qui est beaucoup plus que les autres catégories du commerce des marchandises.
- Les exportations de métaux, de produits chimiques et d'autres biens industriels ont augmenté de plus de 10 p. 100 en l'an 2000, grâce à des gains en prix et en volumes.
- Les exportations de services ont augmenté de 8,6 p. 100, celles du secteur des transports (en appui à la croissance du commerce des marchandises du Canada) et de l'activité du savoir, comme celles des services commerciaux, se classant en tête. Le taux de croissance global des exportations de services était inférieur à celui des exportations de marchandises.

Les courants d'investissements directs bilatéraux avec le reste du monde sont restés très élevés, et l'endettement extérieur net du Canada en pourcentage du PIB a baissé pour atteindre son taux le plus bas depuis le début des années 1950.

- Les courants de l'investissement étranger direct (IED), entrants ou sortants, sont bénéfiques au développement économique du Canada (encadré D). Les entrées d'IDE au Canada ont atteint un nouveau record en l'an 2000.
- Parallèlement, après un relâchement en 1999, l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) a également atteint un nouveau record.
- Tout comme en 1999, l'IED au Canada est resté supérieur à l'IDCE, ce qui dénote un renversement de tendance par rapport aux années 1990.
- Comme au cours des dernières années, la majorité de l'IED est allé à des regroupements d'entreprises.
- L'endettement extérieur net du Canada, qui était en baisse depuis 1976 en pourcentage du PIB, a également diminué en valeur absolue en l'an 2000 et ce, pour la deuxième année consécutive.

Tendances

- En l'an 2000, la performance commerciale a couronné une décennie de croissance exceptionnelle, le commerce restant ainsi le principal moteur de la croissance économique du Canada. De 1990 à 2000, période durant laquelle le PIB réel (rajusté en fonction de l'inflation) a progressé de 2,5 p. 100 en taux composé annuel, la croissance des exportations réelles de biens et de services s'est établie à 8,2 p. 100 et celle des importations de biens et de services, à 7,4 p. 100.
- Le taux de croissance élevé soutenu du commerce par rapport au PIB témoigne de la réorientation de la structure industrielle du Canada vers des secteurs particulièrement solides dans l'économie mondiale. Cette réorientation et les changements connexes répondent à de nouveaux débouchés et à des pressions concurrentielles créées par l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et son successeur, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), ainsi qu'à la réduction multilatérale des obstacles au commerce en application des accords conclus dans le cadre des négociations commerciales de l'Uruguay Round, entre 1986 et 1994.

- Le taux de croissance des exportations qui a été supérieur à celui des importations au cours des dix dernières années résulte de la combinaison d'une croissance plus vigoureuse de l'économie américaine, d'une offre un peu plus serrée aux États-Unis et des effets de la baisse du taux de change entre les dollars canadien et américain au cours de la décennie.

Tableau 1 : Le commerce en pourcentage du PIB, 1989-2000

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Total des exportations	25,6	25,7	25,0	27,0	30,1	34,0	37,3	38,4	39,1	41,2	43,1	45,6
Biens	22,4	22,4	21,6	23,4	26,2	29,7	32,9	33,6	34,3	35,8	37,6	40,2
Services	3,2	3,3	3,4	3,6	3,9	4,3	4,4	4,8	4,8	5,4	5,4	5,4
Total des importations	25,6	25,7	25,7	27,4	30,2	32,9	34,3	34,4	37,5	39,8	40,2	41,0
Biens	21,2	20,8	20,6	22,1	24,4	27,1	28,5	28,6	31,6	33,6	34,1	35,0
Services	4,4	4,9	5,1	5,3	5,8	5,8	5,7	5,8	5,8	6,2	6,0	6,0

Sources : Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, nº 13-001-PPB au catalogue, quatrième trimestre de l'an 2000. Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, nº 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre de l'an 2000.

Les relations économiques de longue date avec les États-Unis sont demeurées le facteur dominant de la performance du Canada en matière de commerce et d'investissement.

- En l'an 2000, les échanges bilatéraux de produits et de services avec les États-Unis ont augmenté de 11,7 p. 100, les échanges de produits progressant de 12,3 p. 100 et ceux de services, de 7 p. 100. La réduction voire l'élimination d'obstacles au commerce par le biais d'accords commerciaux a encouragé des regroupements et la production massive de produits et de services particuliers d'un côté de la frontière pour profiter de gains en efficience. Des considérations fondées sur l'avantage comparatif modifiant le schéma de production, le commerce international a rapidement pris de l'expansion.

- Les échanges bilatéraux de produits et de services sont passés de 626,7 milliards de dollars en 1999 à 700 milliards de dollars en l'an 2000, ce qui représente plus de 1,9 milliard de dollars de transactions par jour. Au cours des dix dernières années, le commerce bilatéral a augmenté en moyenne de 11,4 p. 100 par année.

- Grâce à cette performance, le Canada a transformé ce qui était de 1988 à 1993 un petit déficit persistant du compte courant bilatéral en un excédent qui n'a cessé de croître depuis lors. Ce renversement s'explique à la fois par une augmentation des excédents bilatéraux habituels du commerce des marchandises et une réduction importante du déficit de longue date du commerce des services.

- L'excédent du compte courant canadien avec les États-Unis a atteint un record sans précédent de 63,5 milliards de dollars en l'an 2000, comparativement à 32,4 milliards de dollars en 1999.

- Du point de vue canadien, les relations commerciales avec les États-Unis dominent les statistiques. En effet, ce pays absorbe 82,9 p. 100 des exportations de produits et de services canadiens et il est à l'origine de 72,1 p. 100 des importations canadiennes.

- Cependant, les données relatives aux exportations canadiennes à destination des États-Unis comprennent des expéditions vers des pays tiers transitant par les États-Unis. Il en découle une sous-estimation de la part qui va à des pays autres que les États-Unis. Par exemple, d'après les données relatives aux importations de nos partenaires commerciaux, les exportations du Canada vers ces pays sont toujours supérieures à ce qu'indiquent nos propres statistiques des exportations. Les travaux

de conciliation des données entrepris entre le Canada et ses principaux partenaires commerciaux, comme le Japon, l'UE, le Mexique, la Chine et la Corée nous permettront de mieux connaître la ventilation des exportations canadiennes[2].

Tableau 2 : Le commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis, 1990-2000

	Valeur (en millions de dollars courants)			Croissance annuelle (en pourcentage)		
	Biens	Services	Biens et services	Biens	Services	Biens et services
1990-2000	366 204	49 140	415 343	11,6	9,9	11,4
1997	454 140	57 923	512 063	12,8	8,0	12,3
1998	503 293	63 248	566 541	10,8	9,2	10,6
1999	558 722	67 982	626 704	11,0	7,5	10,6
2000	627,208	72,762	699,970	12,3	7,0	11,7

Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, nº 67-001-XPB au catalogue, quatrième trimestre de l'an 2000.

- Du point de vue américain, le Canada est le principal partenaire commercial des États-Unis, tant sur le plan des exportations que des importations (tableau 3). Le Canada pèse nettement plus sur le marché américain que dans l'économie mondiale. En pourcentage des importations américaines de marchandises, toutefois, la présence canadienne sur le marché américain a baissé, passant de 19,3 p. 100 en 1999 à 18,8 p. 100 en l'an 2000, les importations américaines en provenance d'autres pays que le Canada augmentant plus rapidement.

Tableau 3 : Parts des importations et des exportations de biens des États-Unis avec leurs cinq principaux partenaires commerciaux

	En pourcentage des importations américaines					En pourcentage des exportations américaines				
	1994-1996	1997	1998	1999	2000	1994-1996	1997	1998	1999	2000
Canada	19,5	19,2	19,0	19,3	18,8	23,4	22,0	23,0	23,9	22,9
UE	17,9	18,1	19,3	19,1	18,1	21,4	20,4	21,8	21,8	21,1
Mexique	8,4	9,9	10,4	10,7	11,2	13,4	10,4	11,5	12,5	14,3
Japon	16,2	14,0	13,4	12,8	12,0	8,3	9,5	8,5	8,3	8,3
Chine	6,2	7,2	7,8	8,0	8,2	2,0	1,9	2,1	1,9	2,1

Source : U.S Census Bureau, *International Trade Statistics*. Nota : Données sur la base des données douanières.

Les perspectives commerciales dépendent de la conjoncture économique aux États-Unis et ailleurs dans le monde.

- Le Canada profite de sa longue fiabilité à l'égard des échanges commerciaux avec d'autres pays et, en particulier, avec les États-Unis, le plus grand marché au monde. Naturellement, ces liens commerciaux avec les États-Unis exposent également le Canada à toute incertitude dans l'économie américaine. À l'heure actuelle, tout le monde s'attend à un ralentissement de la croissance économique américaine cette année, notamment en ce qui concerne le premier semestre. De fait, le PIB réel des États-Unis a augmenté à un taux annuel de 1 p. 100 au quatrième trimestre de l'an 2000, et il semble demeurer faible au premier trimestre de 2001. Même si le taux de croissance économique repart à la hausse au deuxième semestre de cette année, la croissance du PIB américain passera probablement de 5 p. 100 en 2000 à 2 p. 100 environ en 2001, avec les répercussions que cela comporte sur la demande américaine de biens et de services canadiens.

[2] « Impact des transbordements sur les statistiques du commerce international du Canada », *Le commerce canadien en revue*, ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, troisième trimestre 2000.

- Les exportations canadiennes se ressentiront certainement du ralentissement de la croissance américaine, mais le choc sera amorti par le taux de change concurrentiel du dollar canadien. En l'an 2000, le Canada a exporté pour 51 milliards de dollars de pétrole brut, de gaz naturel et d'électricité, le tout à destination des États-Unis, ce qui représentait plus de 14 p. 100 des exportations de marchandises canadiennes vers ce pays. Étant donné la pénurie d'énergie chez nos voisins, il est fort probable que la demande élevée d'exportations énergétiques canadiennes se maintiendra, tout particulièrement à un moment où les capacités de production et de pipelines augmentent au Canada.

- Les mesures vigoureuses prises par les autorités monétaires et budgétaires américaines pour relancer l'expansion économique, qui est entrée dans sa dixième année, donneront un coup de pouce cette année au secteur du logement et aux achats d'articles de consommation de prix unitaire élevé, grâce à la baisse des paiements hypothécaires et des coûts de financement et à la hausse des revenus après impôt. Ces secteurs sensibles aux taux d'intérêts figurent en bonne place dans les exportations canadiennes. En effet, la moitié des exportations de marchandises canadiennes, c'est-à-dire d'énergie, de produits forestiers mais aussi d'automobiles et d'autres produits de consommation, devraient rester vigoureuses dans les 12 à 24 mois à venir. De plus, il est très probable que les ventes de technologies de l'information, de machines et d'équipements connexes se redresseront très rapidement dans cette économie internationale dynamique.

- De tout temps, la faiblesse de l'économie américaine s'est vite propagée, gagnant l'économie des principaux partenaires commerciaux du Canada. La plupart des prévisionnistes s'attendent donc à ce que la croissance économique européenne ralentisse et s'établisse à 2,5 p. 100 environ en 2001, comparativement à 3,5 p. 100 en 2000. De même, les perspectives économiques restent incertaines au Japon. En effet, la propagation de la faiblesse économique américaine aurait, en retour, une incidence sur les exportations canadiennes de biens et de services vers l'UE et le Japon, qui étaient respectivement les destinations de 6,3 p. 100 et 2,4 p. 100 des exportations canadiennes en l'an 2000. Cette situation montre bien que, même en mettant plus l'accent sur ces marchés, le Canada ne serait pas à l'abri des répercussions d'un ralentissement de la croissance économique aux États-Unis.

I. COMMERCE DES MARCHANDISES

En l'an 2000, la conjoncture a été favorable dans l'ensemble aux exportateurs canadiens. En effet, la croissance économique a été meilleure à l'échelle internationale, et le prix des principaux produits de base exportés, comme l'énergie, les aliments et les matériaux industriels (y compris les métaux et les produits chimiques), ont augmenté considérablement. En outre, le taux de change est resté nettement inférieur, à bien des égards, à sa parité de pouvoirs d'achat [1]. En l'an 2000, la valeur des exportations de marchandises canadiennes a atteint 417,7 milliards de dollars, soit 15,8 p. 100 de plus qu'en 1999, où elle était de 360,6 milliards de dollars. Entre-temps, l'accélération de la croissance réelle au Canada, où elle est passée à 4,7 p. 100, a alimenté une forte demande d'importations. Les importations canadiennes de biens se sont chiffrées à 363,2 milliards de dollars, soit une augmentation de 11,1 p. 100 par rapport à 1999, où elles avaient atteint 326,8 milliards de dollars. Il en est résulté un excédent record de marchandises de l'ordre de 54,5 milliards de dollars, ou 5,2 p. 100 du PIB nominal, en l'an 2000, comparativement à 33,8 milliards de dollars, ou 3,5 p. 100 du PIB, en 1999.

L'ORIENTATION DU COMMERCE EN L'AN 2000

La part des exportations canadiennes aux États-Unis a augmenté au fil des ans. Dans les années 1970 et 1980, l'augmentation de la part américaine transparaissait principalement dans le fait que les exportations à destination de l'Europe étaient moindres. Dans les années 1990, l'augmentation de la part des États-Unis se reflétait dans une diminution des parts de toutes les autres régions du monde.

Tableau 4 : Parts des exportations canadiennes de marchandises, 1970-2000 (en pourcentage)

	1970-1979	1980-1989	1990-2000	1997	1998	1999	2000
États-Unis	68,6	73,5	80,8	80,8	83,7	85,8	86,1
Union européenne	11,3	8,0	6,1	5,5	5,5	5,1	5,0
Japon	5,9	5,5	3,9	4,0	3,0	2,6	2,4
Reste du monde	14,1	13,0	9,2	9,6	7,8	6,6	6,5

Source : Statistique Canada CANSIM, nº 3685 : *Exportations de marchandises sur la base de la balance des paiements, par 64 groupes principaux et par 6 marchés principaux, dérivés de la nomenclature standard des biens.*

Examen de la performance des exportations par principales économies et régions partenaires en l'an 2000

Les États-Unis

La situation du marché américain, qui connaît sa plus longue période d'expansion économique en temps de paix, a été extrêmement favorable aux exportateurs canadiens en l'an 2000. Le PIB américain a enregistré une croissance de 5 p. 100 en termes réels (dépassant 4 p. 100 pour la cinquième année consécutive), mais les dépenses de consommation et les investissements des entreprises dans des usines et de l'équipement ont augmenté encore davantage.

- Les dépenses de consommation américaines ont augmenté de 5,3 p. 100 en 2000, la demande étant stimulée par les créations d'emplois et une nette baisse du taux d'épargne. Les dépenses consacrées à des biens durables ont augmenté de 9,6 p. 100 en l'an 2000, comparativement à 12,4 p. 100 en 1999.
- L'investissement des entreprises a augmenté de 12,6 p. 100, les dépenses de machines et d'équipements venant en tête. Cette augmentation ajoute une autre année à la longue période de croissance rapide des dépenses d'investissement.

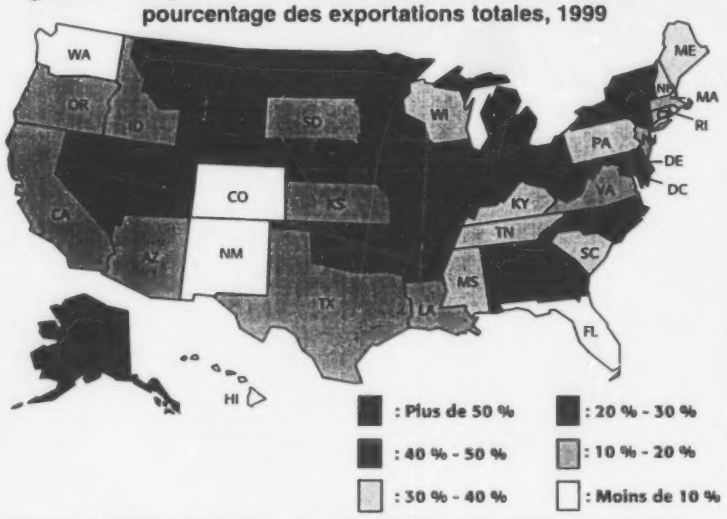
La forte croissance de la demande intérieure américaine a stimulé les exportations de biens et de services canadiens vers les États-Unis, qui ont augmenté de 15,4 p. 100 en l'an 2000. Les exportations vers les autres principaux marchés du Canada ont moins progressé, la part américaine dans les exportations de biens et de services canadiens passant de 82,6 p. 100 en 1999 à 82,9 p. 100 en 2000. Dans le cas des marchandises, les exportations à destination des États-Unis représentaient 86,1 p. 100 des biens exportés en l'an 2000, comparativement à 85,8 p. 100 en 1999.

[1] La valeur moyenne du dollar canadien face au dollar américain est restée pratiquement inchangée en l'an 2000. Le dollar canadien s'est nettement apprécié vis-à-vis de l'euro et à la livre anglaise, mais il s'est déprécié de 5 p. 100 environ face au yen japonais.

Encadré A : Le commerce régional de marchandises entre les provinces canadiennes et les États américains[4]

Bien que l'économie canadienne soit de petite taille comparativement à celle des grands pays industriels, le Canada est le premier partenaire commercial des États-Unis, tant comme marché d'exportation que comme source d'importations. Cependant, la structure des échanges varie considérablement entre les principales régions des deux pays, en raison de la complémentarité des produits et de la distance. Pour un certain nombre d'États américains, le commerce avec le Canada est même plus remarquable que les chiffres nationaux le laissent entendre. Ainsi, le commerce avec le Canada représentait plus de la moitié des exportations du Vermont, du Wyoming, du Dakota du Nord, du Michigan et du Nevada (figure A1). C'est le Vermont qui dépend le plus du commerce avec le Canada, quelque 88 p. 100 de ses exportations étant destinées à ce pays. Sur le plan régional, c'est le Midwest américain qui dépend le plus du Canada en ce qui concerne les exportations.

Figure A1 : Exportations des États américains vers le Canada en pourcentage des exportations totales, 1999



Source : Tabulation de l'auteur fondée sur des données du Département du Commerce des États-Unis

Ventilation du commerce par régions

Comme le gros des échanges entre le Canada et les États-Unis est concentré dans certaines régions, le volume national du commerce dépend, en fait, de la situation économique dans ces régions en particulier. C'est pourquoi il est important d'évaluer la structure des échanges interrégionaux entre les deux pays. La ventilation régionale des échanges commerciaux bilatéraux entre le Canada et les États-Unis est présentée aux figures A2 et A3. Le commerce entre le Canada et les États-Unis est dominé principalement par la région centrale qui se compose de l'Ontario et du Québec[5]. La part nationale de l'Ouest du Canada (Colombie-Britannique et les Prairies) a été supérieure à celle du Québec, avec 21 p. 100 d'exportations vers les États-Unis et 14 p. 100 d'importations en provenance de ce pays (figure A2). Les provinces de l'Atlantique représentaient moins de 3 p. 100 du commerce bilatéral entre le Canada et les États-Unis.

[4] Pour des questions de coût, nous utilisons les données de Statistique Canada de 1995 à 1999 pour illustrer la structure des échanges. Les données relatives aux échanges de biens et de services par province pour l'an 2000 seront disponibles en octobre 2001. La version du présent rapport diffusé sur le site Web sera mise à jour en octobre 2001 afin d'y incorporer ces renseignements.

[5] L'Ontario est à l'origine de 57 p. 100 des exportations canadiennes vers les États-Unis et il absorbe 75 p. 100 des importations en provenance des États-Unis, tandis que le Québec est à l'origine de 18 p. 100 des exportations et absorbe 10 p. 100 des importations.

Le Midwest américain est le marché régional le plus important pour le Canada, puisqu'il a absorbé 41 p. 100 des exportations canadiennes vers les États-Unis en 1999, tandis que le Nord-Est, qui se classait en deuxième position au rang des destinations, en absorbait 26 p. 100 (figure A3). La ventilation des importations canadiennes en provenance des marchés régionaux américains est assez différente de celle des exportations. En effet, alors que le Midwest (44 . 100) reste le partenaire le plus important, le Sud (23 p. 100) a remplacé le Nord-Est (20 p. 100) au rang de deuxième fournisseur américain régional de marchandises importées.

À la figure A4, les quatre régions américaines sont divisées en huit zones. On voit que les États des Grands Lacs jouent un rôle primordial dans les échanges du Canada avec ces huit zones, puisqu'en 1999, ils ont absorbé et fourni 35 p. 100 et 38 p. 100 des exportations et des importations canadiennes, respectivement. Le Midwest et le Far West américains se classaient deuxième et troisième marchés d'exportation du Canada par ordre d'importance[6]. Quant au Sud-Est et au Mideast, ils étaient les deuxième et troisième sources des importations canadiennes.

Figure A2 : Ventilation du commerce entre le Canada et les États-Unis par région (en pourcentage), 1999

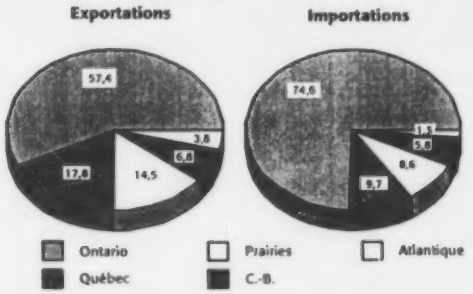
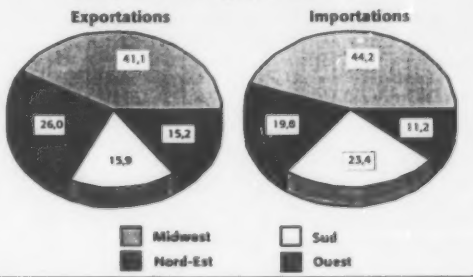


Figure A3 : Ventilation des échanges entre les États-Unis et le Canada par région (en pourcentage), 1999



Source : Statistique Canada

Flux des échanges interrégionaux

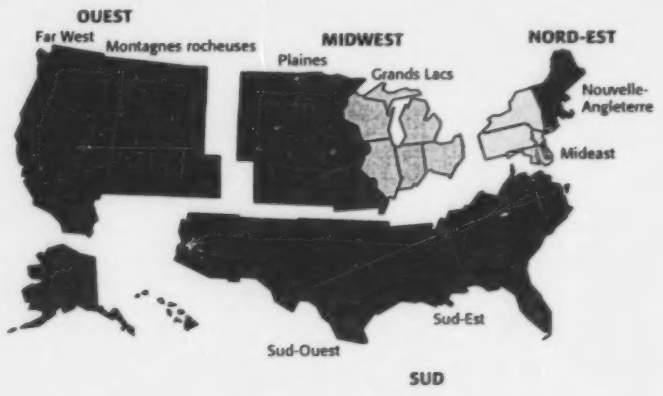
Si l'on pousse plus loin la ventilation, on s'aperçoit que les échanges canado-américains sont dominés par un nombre limité de courants régionaux. Parmi les flux transfrontières entre les cinq régions canadiennes et les huit régions américaines, seuls 14 se chiffraient à plus de 10 milliards de dollars, représentant à eux seuls les quatre cinquièmes du commerce transfrontière entre le Canada et les États-Unis. Les échanges de l'Ontario avec chacune des huit régions américaines dépassaient 10 milliards de dollars, représentant au total 65 p. 100 des échanges transfrontières bilatéraux du Canada. Les deux courants les plus importants étaient sur les axes Ontario-Grands Lacs (30 p. 100) et Ontario-Mideast (11 p. 100). Les partenaires commerciaux américains privilégiés du Québec étaient le Mideast (3,5 p. 100) et la Nouvelle-Angleterre (2,9 p. 100). Le rôle de la frontière est également important dans les régions du Pacifique et de l'Atlantique. En effet, les liens commerciaux de la Colombie-Britannique avec les États de la région du Pacifique (3,1 p. 100) illustraient bien le rôle du couloir de l'Interstate 5; les deux principales régions commerciales pour les Prairies étaient les Grands Lacs (2,8 p. 100) et les États des plaines (2,5 p. 100). Bien que la région des Rocheuses

[6] La région du Mideast comprend les États suivants : New York, New Jersey, Pennsylvanie, Delaware, Maryland et le District de Columbia.

soit aussi limitrophe des Prairies, le commerce bilatéral entre ces deux régions était l'agriculture, et ce secteur n'est pas complémentaire de l'activité des Prairies. Enfin, Canada Atlantique représentait une toute petite portion des échanges commerciaux entre le Canada et les États-Unis. Les deux régions américaines voisines, la Nouvelle-Angleterre (0,5 p. 100) et le Mideast (0,2 p. 100), étaient les deux principaux partenaires commerciaux du Canada Atlantique.

Principaux partenaires commerciaux américains par États

Figure A4 : Découpage régional du DOC des États-Unis



Source : Département du Commerce des États-Unis

La frontière joue un rôle important dans le commerce des États américains avec le Canada. Sauf la Californie et le Texas, la plupart des États importateurs clés se trouvent le long de la frontière (tableau A1). Le Michigan absorbait près du quart des importations américaines en provenance du Canada, tandis que les États des Grands Lacs (y compris l'Illinois et l'Ohio), du Mideast (New York et Pennsylvanie) et les États du Pacifique (Californie et Washington) étaient les autres principales régions importatrices. De façon particulière, le courant des échanges entre l'Ontario et le Michigan était le plus important entre une province et un État dans le commerce entre les deux pays (18 p. 100 environ des échanges bilatéraux), suivi par l'axe Ontario-New York (6,7 p. 100) et l'axe Ontario-Ohio (5,5 p. 100). Les trois quarts des exportations de l'Ontario vers le Michigan se composaient essentiellement de matériel de transport tels des produits de l'industrie automobile. Quant aux exportations de l'Ontario vers l'État de New York, deuxième au classement des destinations des exportations canadiennes aux États-Unis, les produits de l'industrie automobile étaient également importants, puisqu'ils représentaient 40 p. 100 des ventes ontariennes à cet État. En revanche, les États importateurs qui connaissent une croissance rapide sont ceux qui ont absorbé moins de 1 p. 100 des exportations canadiennes à destination des États-Unis pendant la seconde moitié des années 1990, exception faite de la Californie et de l'État de New York (tableau A1). Il est à noter qu'au cours des cinq dernières années, la croissance des importations a été négative seulement dans l'État de Rhode Island (-0,9 p. 100) et au Wisconsin (-0,3 p. 100).

Les importations canadiennes en provenance des États américains étaient plus diversifiées que les exportations canadiennes vers les États-Unis, même si le Canada arrivait en tête des destinations des exportations de 35 États américains en 1999 (tableau A2). Par exemple, ces cinq dernières années, les exportations vers les cinq premiers États représentaient plus ou moins la moitié des exportations canadiennes à destination des États-Unis, comparativement à 44 p. 100 de leurs importations. À l'instar des exportations, les importations canadiennes en provenance des États-Unis viennent très majoritairement de la région des Grands Lacs et du Mideast. Là encore, la croissance des importations canadiennes en provenance des États

américains était plus nette dans les États qui représentent une petite part des importations canadiennes globales en provenance des États-Unis. Les deux seuls États qui ont moins exporté vers le Canada entre 1995 et 1999 sont l'Idaho (-3,5 p. 100) et le Maryland (-3,2 p. 100).

Dans l'ensemble, les exportations canadiennes à destination des États-Unis étaient dominées par le commerce avec huit États plus le District de Columbia (tableau A3). Le Canada a plus exporté vers chacun de ces États que vers le Japon, qui est son deuxième partenaire commercial. La valeur des exportations vers 32 des États américains était tellement importante que chacun d'eux aurait pu se classer parmi les 10 pays considérés comme étant ses principaux partenaires commerciaux.

Tableau A1 : Ventilation des exportations canadiennes vers les États américains (en pourcentage), 1995-1999

	Part			Croissance	
Rang	État	Moyenne	Rang	État	Moyenne
1	Michigan	23,9	1	Hawaï	227,6
2	New York	10,9	2	Wyoming	122,4
3	Illinois	5,4	3	Nouveau-Mexique	61,7
4	Californie	5,3	4	Arizona	30,5
5	Ohio	4,7	5	Oklahoma	27,1
6	Washington	3,8	6	Nevada	26,9
7	Texas	3,7	7	Montana	25,8
8	Pennsylvanie	3,3	8	Kansas	22,1
9	Minnesota	2,9	9	Californie	21,5
10	Massachusetts	2,7	10	New York	21,3

Tableau A2 : Ventilation des importations canadiennes en provenance des États américains (en pourcentage), 1995-1999

	Part			Growth	
Rang	État	Moyenne	Rang	État	Moyenne
1	Michigan	13,9	1	Wyoming	41,9
2	Ohio	9,3	2	Missouri	21,4
3	New York	7,5	3	Nevada	21,3
4	Illinois	6,4	4	Kentucky	17,7
5	Californie	6,4	5	Oklahoma	17,7
6	Texas	5,2	6	Géorgie	17,5
7	Indiana	4,7	7	Montana	16,9
8	Pennsylvanie	4,2	8	District de Columbia	16,7
9	Caroline du Nord	2,9	9	Nouveau-Mexique	15,8
10	Wisconsin	2,8	10	Virginia	15,7

Source : Statistique Canada

Tableau A3 : Ventilation des exportations canadiennes vers les États américains (en pourcentage) 1999

Rang États-Unis en 1999	États	Importations en provenance du Canada en 1999 (en millions de $CAN)	Pourcentage des importations américaines en provenance du Canada	Rang mondial équivalent en 1999	Part des exportations canadiennes dans le monde
1	Michigan	67 497,5	21,9	1	19,0
2	New York	38 297,5	12,4	1	10,8
3	Californie	21 027,1	6,8	1	5,9
4	Illinois	15 374,6	5,0	1	4,3
5	Ohio	13 763,7	4,5	1	3,9
6	Washington	12 595,7	4,1	1	3,6
7	Pennsylvanie	10 211,6	3,3	1	2,9
8	Texas	9 781,7	3,2	1	2,8
9	Minnesota	7 903,2	2,6	3	2,2
10	New Jersey	7 609,5	2,5	3	2,1
11	Massachusetts	7 439,3	2,4	3	2,1
12	Vermont	6 177,3	2,0	3	1,7
13	Wisconsin	5 576,1	1,8	3	1,6
14	Géorgie	5 557,8	1,8	3	1,6
15	Indiana	5 494,8	1,8	3	1,6
16	Tennessee	5 256,4	1,7	3	1,5
17	Kentucky	4 875,9	1,6	4	1,4
18	Oregon	4 278,9	1,4	4	1,2
19	Caroline du Nord	4 192,2	1,4	4	1,2
20	Floride	4 164,9	1,4	4	1,2
21	Virginie	3 911,2	1,3	4	1,1
22	Missouri	3 753,5	1,2	4	1,1
23	Maine	2 878,3	0,9	4	0,8
24	Caroline du Sud	2 592,3	0,8	5	0,7
25	Iowa	2 271,9	0,7	6	0,6
26	Connecticut	2 247,9	0,7	6	0,6
27	Maryland	2 229,1	0,7	6	0,6
28	Kansas	2 169,8	0,7	6	0,6
29	Montana	2 117,9	0,7	6	0,6
30	Arizona	2 008,1	0,7	6	0,6
31	Colorado	1 648,2	0,5	9	0,5
32	North Dakota	1 579,7	0,5	10	0,5
33	Alabama	1 549,1	0,5	11	0,4
34	New Hampshire	1 406,3	0,5	12	0,4
35	Oklahoma	1 243,7	0,4	12	0,4
36	Wyoming	1 128,6	0,4	13	0,3
37	Utah	1 056,5	0,3	14	0,3
38	Hawaï	1 025,2	0,3	15	0,3
39	Nevada	963,2	0,3	15	0,3
40	West Virginia	959,7	0,3	16	0,3
41	Arkansas	909,7	0,3	16	0,3
42	Louisiana	866,4	0,3	16	0,2
43	Delaware	778,9	0,3	16	0,2
44	Idaho	776,6	0,3	16	0,2
45	Nebraska	771,5	0,3	16	0,2
46	Mississippi	683,4	0,2	17	0,2
47	Rhode Island	653,5	0,2	17	0,2
48	Nouveau-Mexique	526,9	0,2	20	0,2
49	South Dakota	409,4	0,1	26	0,1
50	Alaska	248,7	0,1	38	0,1
51	District de Columbia	100,8	0,03	54	0,03

Source : Statistique Canada

L'Union européenne

En Europe occidentale, la croissance économique s'est améliorée au cours de l'an 2000. Dans l'Europe des 15, la croissance du PIB réel s'est sensiblement accélérée pour atteindre en moyenne 3,4 p. 100, pour l'ensemble de l'année. Au Royaume-Uni, elle a progressé de 3 p. 100. Dans une large mesure, grâce à cette croissance des revenus, les exportations canadiennes de biens et de services à destination de l'UE ont augmenté de 13,8 p. 100, les exportations de marchandises se classant en tête, même si l'euro s'est déprécié en moyenne de 13,5 p. 100 par rapport au dollar canadien, qui s'échangeait à 1,37 $ pour un euro.

Dans le cas des marchandises, pour lesquelles on dispose de données par pays, les exportations canadiennes vers les principaux pays de l'UE ont augmenté dans tous les cas au cours des dix dernières années (tableau 5A). Cependant, ces augmentations étaient inférieures à la croissance globale des exportations canadiennes. En conséquence, la part de l'UE dans les exportations canadiennes de marchandises est passée de 8,3 p. 100 entre 1989 et 1992 à 4,6 p. 100 en l'an 2000. Cette diminution de la part des exportations est générale parmi les principaux pays membres de l'UE.

Tableau 5A : Les exportations de marchandises canadiennes vers les économies de l'UE, 1989-2000

Économies	Moyenne 1989-1992	Moyenne 1993-1996	1997	1998	1999	2000
En milliards de dollars						
Allemagne	2,2	2,9	2,7	2,7	2,4	3,1
France	1,4	1,6	1,7	1,7	1,9	1,9
Royaume-Uni	3,3	3,6	3,9	4,4	4,8	5,7
Italie	1,1	1,4	1,5	1,5	1,4	1,7
Autres pays de l'UE	4,4	4,7	5,6	5,9	6,0	6,4
UE-15	12,4	14,1	15,4	16,2	16,5	18,9
En pourcentage du total des exportations						
Allemagne	1,5	1,2	0,9	0,9	0,7	0,8
France	0,9	0,7	0,6	0,5	0,5	0,5
Royaume-Uni	2,2	1,5	1,3	1,4	1,4	1,4
Italie	0,8	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
Autres pays de l'UE	2,9	2,0	1,9	1,8	1,7	1,6
UE-15	8,3	5,9	5,2	5,1	4,7	4,6

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada*, 2000, nº 65-001-XPB au catalogue, décembre 2000.

Étant donné la situation régionale tant en Europe qu'en Amérique du Nord au cours des quelque dix dernières années, où le commerce intrarégional s'est intensifié au dépend du commerce avec le reste du monde, il est intéressant d'examiner l'évolution des parts de marchés du Canada en Europe. Le tableau 5B donne un aperçu de la part des importations intra-européennes et extra-européennes des 15 pays membres de l'UE.

Tableau 5B : Le commerce des marchandises à l'intérieur de l'UE et les importations de quelques partenaires commerciaux, 1989-1999

	1989-1990	1993-1994	1998-1999
Part des importations de l'UE-15 en provenance des principaux partenaires commerciaux (en pourcentage)			
À l'intérieur de l'UE	62,9	59,8	60,2
EU - reste du monde	37,1	40,2	39,8
Ventilation en pourcentage des importations de l'UE-15 en provenance du reste du monde			
Total	**100,0**	**100,0**	**100,0**
Canada	2,4	1,8	1,8
États-Unis	20,2	19,4	20,3
Japon	12,1	11,3	9,2
Chine	2,2	4,3	5,4
Suisse	8,1	7,7	6,6
Autres pays	55,0	55,5	56,7

Source : Fonds monétaire international, *Direction of Trade Statistics*, divers numéros.

Comme on le voit, les échanges intra-européens, qui représentaient 59,8 p. 100 des importations totales de l'UE en 1993-1994, sont seulement passés à 60,2 p. 100 entre 1998 et 1999. Cependant, la part du Canada dans les importations de l'UE en provenance de pays non-membres est passée de 2,4 p. 100 en 1989-1990 à 1,8 p. 100 après 1992. La part de marché des États-Unis, principal fournisseur de l'UE, a de nouveau augmenté en 1998-1999. La présence de la Chine sur ce marché a continué de croître rapidement. Par contraste, la part de marché du Japon a considérablement diminué dans les années 1990. La structure du commerce par produit et produit de base et les fluctuations des taux de change ont joué un rôle important dans la ventilation géographique du commerce observée.

Les économies de l'Asie de l'Est

Les exportations à destination des principaux marchés du Canada en Asie de l'Est se sont nettement redressées depuis la crise économique et financière qui a secoué la région en 1997-1998. En 2000, toutes les économies touchées par la crise ont connu de nouveau des taux de croissance positifs, la situation économique s'améliorant progressivement, malgré une certaine faiblesse de l'économie japonaise dans la deuxième moitié de l'année. Il est à noter que le commerce avec les pays de l'Asie de l'Est dépend beaucoup des prix pratiqués par les exportateurs et les concurrents, mais aussi des dépréciations concurrentielles des taux de change et de la croissance économique. Le tableau 6 résume les conséquences de ces faits nouveaux pour les exportations de marchandises canadiennes.

Tableau 6 : Les exportations de marchandises canadiennes vers les économies de l'Asie de l'Est (en milliards de dollars), 1989-2000

Économies	1989-1992	1993-1996	1997	1998	1999	2000
Japon	7,93	10,38	11,17	8,64	8,42	9,01
Corée du Sud	1,63	2,38	3,03	1,82	1,99	2,23
République populaire de Chine	1,78	2,62	2,41	2,50	2,66	3,71
Hong Kong	0,85	1,25	1,75	1,43	1,12	1,31
Taïwan	0,95	1,35	1,62	1,18	1,14	1,15
Indonésie	0,35	0,64	0,80	0,55	0,55	0,71
Malaisie	0,25	0,41	0,70	0,48	0,42	0,41
Philippines	0,21	0,25	0,43	0,26	0,30	0,39
Singapour	0,35	0,45	0,55	0,42	0,38	0,37
Thaïlande	0,39	0,48	0,47	0,30	0,30	0,37
9 économies de l'Asie de l'Est	6,76	9,83	11,76	8,95	8,85	10,64
Total de l'Asie de l'Est	**14,70**	**20,21**	**22,92**	**17,58**	**17,27**	**19,64**

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada*, 2000, nº 65-001-XPB au catalogue, décembre 2000. Données douanières.

Dans presque tous les cas, les exportations de marchandises du Canada vers les économies de l'Asie de l'Est ont augmenté en l'an 2000. Les exportations vers le Japon ont progressé de 7,6 p. 100, grâce, entre autres, à la dépréciation de 5 p. 100 du dollar canadien face au yen. Les exportations canadiennes vers les neuf autres principales économies de l'Asie de l'Est ont augmenté de 20 p. 100 en valeur, pour atteindre 10,64 milliards de dollars. En conséquence, leur part dans les exportations canadiennes a regagné certains points (tableau 7).

Tableau 7 : La part des économies de l'Asie de l'Est dans les exportations de marchandises canadiennes (en pourcentage), 1989-2000

Économies	Moyenne 1989-1992	Moyenne 1993-1996	1997	1998	1999	2000
Japon	5,32	4,38	3,75	2,71	2,37	2,19
Corée du Sud	1,10	0,99	1,02	0,57	0,56	0,54
République populaire de Chine	1,18	1,08	0,81	0,78	0,7[illegible]	0,90
Hong Kong	0,58	0,52	0,59	0,45	0,31	0,32
Taïwan	0,64	0,56	0,54	0,37	0,32	0,28
Indonésie	0,24	0,26	0,27	0,17	0,15	0,17
Malaisie	0,17	0,17	0,23	0,15	0,12	0,10
Philippines	0,14	0,11	0,14	0,08	0,08	0,09
Singapour	0,23	0,19	0,18	0,13	0,11	0,09
Thaïlande	0,26	0,20	0,16	0,10	0,08	0,09
9 économies de l'Asie de l'Est	4,54	4,09	3,94	2,81	2,49	2,58

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada*, 2000, nº 65-001-XPB au catalogue, décembre 2000.

Le redémarrage important des exportations de marchandises vers les principales économies de l'Asie de l'Est, en 2000, est compatible avec le redressement économique de cette région et avec les variations des taux de change.

Les exportations à destination de la Chine ont augmenté de 40 p. 100, battant ainsi des records, tandis que les exportations vers Hong Kong et Taïwan ont progressé de 17 p. 100 et de 4 p. 100, respectivement.

Dans l'ensemble, la conjoncture économique asiatique a été favorable au commerce en 2000, avec des variations considérables d'un pays à l'autre, cependant. La croissance économique a été plus solide en Corée du Sud et, malgré une appréciation de 5,2 p. 100, le taux de change coréen est resté comparativement faible par rapport au dollar. Dans ce contexte, les exportations canadiennes à destination de la Corée du Sud ont encore regagné du terrain, progressant de 12 p. 100, mais elles restent inférieures au niveau atteint en 1998.

Les exportations totales de marchandises vers les Philippines, l'Indonésie et la Thaïlande ont augmenté à des taux allant de 23 p. 100 à 31 p. 100, tandis que les exportations vers la Malaisie et Singapour ont quelque peu diminué.

- Philippines (30,7 p. 100 en l'an 2000, après +12,4 p. 100 en 1999);
- Indonésie (29,4 p. 100 en l'an 2000, après -0,2 p. 100 en 1999);
- Thaïlande (22,7 p. 100 en l'an 2000, après -0,7 p. 100 en 1999);
- Singapour (-2,5 p. 100 en l'an 2000, après -11 p. 100 en 1999);
- Malaisie (-3,5 p. 100 en l'an 2000, après -12,7 p. 100 en 1999).

Tableau 8 : Le commerce à l'intérieur de l'Asie et les importations en provenance de quelques partenaires commerciaux, 1989-1999

	1989	1999
Part des importations asiatiques en provenance des principaux partenaires commerciaux (en pourcentage)		
À l'intérieur de l'Asie	44,0	53,9
Reste du monde	56,0	46,1
Ventilation en pourcentage des importations asiatiques en provenance du reste du monde		
Total	100,0	100,0
Canada	4,2	2,8
États-Unis	32,6	33,3
Australie	6,6	6,0
France	3,9	4,2
Allemagne	7,7	7,7
Royaume-Uni	4,4	4,4

Source : Statistique Canada, *Le commerce international de marchandises du Canada*, 2000, n° 65-001-XPB au catalogue, décembre 2000.

La pénétration du marché par le Canada mesurée en parts de l'ensemble des pays asiatiques d'après les données relatives aux importations de marchandises de ces derniers était de 2,8 p. 100 en 1999, comparativement à 4,2 p. 100 en 1989 (tableau 8). La présence australienne a également diminué en Asie, ce qui traduit l'incidence de la baisse des prix des produits de base et une intensification des échanges intra-asiatiques. Par contre, les parts de marché des États-Unis et de la France ont augmenté, tandis que celles du Royaume-Uni et de l'Allemagne sont restées inchangées entre 1989 et 1999.

L'Amérique latine

Le redressement général de l'activité économique en Amérique latine en 2000, après la crise économique et financière qui avait secoué la région en 1998, a permis au Canada d'exporter nettement plus vers la plupart des grandes économiques latino-américaines. Les exportations de marchandises canadiennes vers l'Amérique centrale et du Sud ont augmenté respectivement de 8,7 p. 100 et de 12,3 p. 100. Les exportations vers les pays partenaires du libre-échange que sont le Mexique, le Costa Rica et le Chili ont, quant à elles, fait un bond de 26,5 p. 100, de 25,2 p. 100 et de 23,6 p. 100, respectivement. En général, les principales économies latino-américaines, y compris le Mexique, ont absorbé 1,15 p. 100 des exportations de marchandises canadiennes, comparativement à 1,13 p. 100 en 1999. Même si cela représente une amélioration, ces chiffres demeurent sensiblement inférieurs au 1,7 p. 100 enregistré en 1997.

Tableau 9 : Les exportations de marchandises canadiennes vers les principales économies d'Amérique latine, 1989-2000

	1989-1992	1993-1996	1997	1998	1999	2000
Exportations (en millions de dollars)						
Mexique	673	1 082	1 277	1 467	1 612	2 040
Argentine	67	198	409	343	211	239
Brésil	575	1 123	1 693	1 382	1 043	1 068
Chili	155	333	392	340	360	446
Colombie	204	401	473	471	255	305
Venezuela	356	656	954	705	524	635
Total	**2 029**	**3 792**	**5 198**	**4 708**	**4 006**	**4 732**
Part des exportations totales du Canada vers l'ensemble du monde (en pourcentage)						
Mexique	0,45	0,46	0,43	0,46	0,45	0,50
Mexique	0,04	0,08	0,14	0,11	0,06	0,06
Brésil	0,39	0,47	0,57	0,43	0,29	0,26
Chili	0,10	0,14	0,13	0,11	0,10	0,11
Colombie	0,14	0,17	0,16	0,15	0,07	0,07
Venezuela	0,24	0,28	0,32	0,22	0,15	0,15
Total	**1,36**	**1,59**	**1,74**	**1,48**	**1,13**	**1,15**

Source : Statistique Canada, *Exportations par pays*, nº 65-003-XPB au catalogue.

Sources des importations de marchandises du Canada

À l'instar des exportations, la croissance des importations, qui s'est établie à 11,1 p. 100 en l'an 2000, était largement répartie entre les partenaires commerciaux du Canada. En général, les importations canadiennes en provenance des principales régions autres que les États-Unis ont beaucoup augmenté par rapport aux importations en provenance de ces derniers. En effet, les importations en provenance des États-Unis ont augmenté de 7,3 p. 100, ce qui est nettement moins que la croissance des importations en provenance du Japon (10,6 p. 100) et de l'UE (18,1 p. 100). Les importations en provenance d'Asie et d'Amérique latine ont nettement augmenté, soit de 12 p. 100 et de 11 p. 100 respectivement. En conséquence, la part des États-Unis dans les importations totales du Canada a diminué, revenant à 73,7 p. 100, alors qu'elle était de 76,3 p. 100 en 1999 (tableau 10). Bien que la part des importations en provenance de l'UE ait diminué dans les années 1990, elle s'est quelque peu redressée en 1999 et en 2000.

Tableau 10 : Les importations de marchandises du Canada, 1950-2000

	1950-1959	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-2000	1998	1999	2000
Part (en pourcentage)								
États-Unis	71,6	70,8	70,1	70,4	74,5	77,0	76,3	73,7
Reste du monde	28,4	29,2	29,9	29,6	25,5	23,0	23,7	26,3
• UE	n.d.	n.d.	9,5	10,0	8,9	8,3	8,7	9,2
• Japon	n.d	n.d.	4,2	5,8	3,9	3,2	3,2	3,2
Taux de croissance annuelle (en pourcentage)								
États-Unis		10,4	16,1	7,5	9,6	10,6	6,7	7,3
Reste du monde		8,1	15,4	7,4	7,8	5,1	11,3	23,3
• UE		n.d.	n.d.	11,5	7,8	4,2	12,5	18,1
• Japon		n.d.	n.d.	6,6	3,1	10,9	9,7	10,6

Source : Statistique Canada, CANSIM, matrice 3651 : *Importations de marchandises sur la base de la balance des paiements*, par 63 groupes principaux et 6 marchés principaux, dérivés de la nomenclature standard des biens. n.d. = non disponible.

Commerce des marchandises, par secteur

Les principales caractéristiques de la composition des exportations canadiennes par secteur en 2000 comprennent :

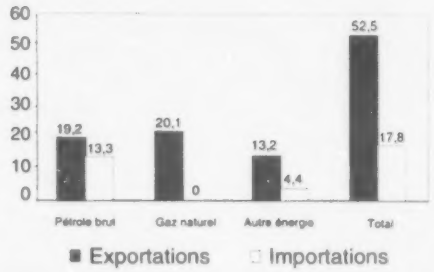
- une forte hausse de la valeur du commerce de l'énergie stimulée par l'escalade des prix de l'énergie et une hausse de la demande énergétique;
- des augmentations généralisées des exportations et des importations;
- la croissance astronomique du commerce d'équipement de communication dans les divers grands sous-secteurs de la machinerie et de l'équipement;
- une forte hausse des exportations de M et E qui a permis à ce secteur de redevenir le principal secteur d'exportation du Canada et de supplanter le secteur de l'automobile, qui avait été le chef de file des exportations pendant une période de près de 25 ans;
- la poursuite du déclin du commerce des ressources en pourcentage du volume total des exportations et des importations.

Produits énergétiques :

- Les prix élevés et la forte demande ont permis un bond de 77 p. 100 des exportations d'énergie en l'an 2000. Même si les importations sont montées en flèche elles aussi, l'excédent commercial du Canada dans le secteur de l'énergie est grimpé à 34,8 milliards de dollars, ce qui représente 64 p. 100 de l'excédent global du commerce des marchandises de 54,5 milliards de dollars en 2000. À la faveur de la forte demande des États-Unis, les exportations d'électricité ont grimpé de 110 p. 100 durant l'année, tandis que les exportations de gaz naturel et de pétrole brut ont augmenté à des taux vigoureux respectifs de 84 p. 100 et de 74 p. 100. De façon générale, les volumes d'exportation ont fortement augmenté en l'an 2000.

- Les importations d'énergie se sont également accrues vivement, soit de 65,8 p. 100 en 2000, en raison principalement d'un bond de 86,2 p. 100 des importations de pétrole brut. Même si le Canada est un exportateur net d'énergie, la plupart des régions de l'est du pays sont des importateurs nets. L'excédent commercial découlant du renchérissement de l'énergie, qui a été avantageux pour le Canada dans son ensemble, a donc eu un effet contraire sur le centre du pays et sur les régions du pays qui ne produisent pas d'énergie ainsi que sur tous les consommateurs canadiens.

Figure 1 : Commerce de produits énergétiques, montants pour l'an 2000 en milliards de dollars



Produits de l'agriculture et de la pêche, et produits forestiers :

- En 2000, les exportations de produits agricoles et de la pêche ainsi que de produits forestiers ont augmenté respectivement de 7,9 p. 100 et de 5,8 p. 100. Les importations de ces deux catégories de biens ont également augmenté, à des taux respectifs de 5,2 p. 100 et de 11,8 p. 100.
- L'excédent commercial combiné dans ces deux secteurs a atteint 47,3 milliards de dollars en l'an 2000, en hausse par rapport à 44,3 milliards de dollars en 1999.

Produits et matériaux industriels :

- Les exportations de biens industriels (y compris les intrants intermédiaires comme les métaux, les produits chimiques, les plastiques et les engrais) se sont accrues de 12,5 p. 100, pour s'élever à 64,6 milliards de dollars en 2000, grâce à des hausses des volumes et à des augmentations générales des prix.
- Les importations de ces produits ont augmenté à un rythme encore plus rapide de 13,4 p. 100, pour atteindre 70,5 milliards de dollars, en raison de la vigueur de l'économie canadienne.

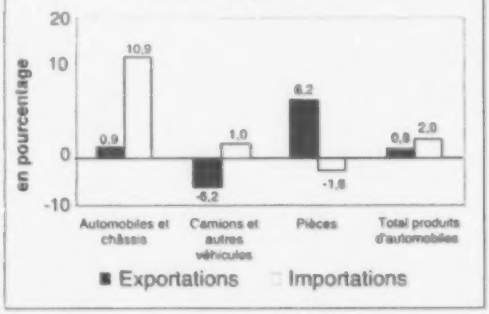
Machinerie et équipement :

- En l'an 2000, les exportations de M et E ont progressé de 22,8 p. 100, soit le taux le plus élevé parmi tous les grands secteurs autres que l'énergie, pour atteindre 105,6 milliards de dollars.
- Dans cette catégorie, les exportations d'autres biens, comme le matériel de télécommunications, les ordinateurs et d'autres machines de bureau, se sont accrues de 30,6 p. 100, stimulées par une hausse de 59 p. 100 des exportations de matériel de télécommunications.
- Les importations de M et E ont aussi grimpé fortement, soit de 13,5 p. 100, pour s'établir à 122,7 milliards de dollars. Les importations de matériel de communication sont celles qui ont augmenté le plus parmi les diverses sous-catégories de M et E, soit 29,4 p. 100.

Produits de l'automobile :

- Après avoir connu des résultats époustouflants en 1999, les exportations de produits de l'automobile n'ont augmenté que de 0,8 p. 100 en 2000, la demande fléchissant aux États-Unis à mesure que l'année avançait. De plus, les exportations de camions légers ont décliné, annulant ainsi la hausse de 6,2 p. 100 des exportations de pièces d'automobiles.
- Les importations de produits de l'automobile ont augmenté de 2 p. 100, en raison d'une hausse de 10,9 p. 100 des importations de voitures de tourisme. Les ventes de véhicules au Canada ont atteint un record de 1,59 million d'unités en 2000, en raison de la vigueur des ventes de voitures.
- L'excédent commercial du Canada dans le secteur de l'automobile est descendu à 18,9 milliards de dollars en l'an 2000, comparativement à un excédent de 19,6 milliards de dollars en 1999.

Figure 2 : Commerce des produits de l'automobile, croissance en l'an 2000 par rapport à 1999, par catégorie



Biens de consommation autres que les véhicules[7] :

- Les exportations de biens de consommation ont augmenté de 8,9 p. 100 en 2000, après une décennie de croissance exceptionnelle, bien qu'à partir d'une base relativement limitée.
- Les importations de biens de consommation se sont accrues de 8,5 p. 100, étant donné la vigueur des dépenses des consommateurs au Canada.
- Le Canada accuse habituellement un déficit du commerce des biens de consommation; en 2000, le déficit s'est creusé davantage et a atteint 25,4 milliards de dollars.

Ressources :

- L'idée selon laquelle les exportations du Canada reposent principalement sur la production de ressources et de produits de base est dépassée. La dépendance du Canada envers le commerce de produits de base et d'autres ressources a fortement décliné au cours de la dernière décennie. Les exportations de produits de base qui représentaient près de 60 p. 100 du volume total des exportations de marchandises en 1980 n'en représentaient plus que 34 p. 100 en l'an 2000[8]. Les facteurs de ce déclin comprennent la transformation accrue des matières premières au Canada, afin d'ajouter de la valeur aux exportations ainsi que l'expansion rapide du commerce des produits de pointe et d'autres produits autres que les ressources. Dans la composition des exportations canadiennes, les produits du savoir et de haute technologie comptent parmi ceux qui affichent la croissance la plus rapide. Les exportations de haute technologie sont donc passées de 14 p. 100 du volume total des exportations de marchandises en 1992 à près de 29 p. 100 en 2000.
- Comme dans le cas des exportations, les importations des produits à base de ressources naturelles jouent également un rôle important, encore qu'en déclin, dans les échanges internationaux du Canada. En l'an 2000, ces importations représentaient 25,1 p. 100 du volume total des importations de marchandises, soit un niveau inférieur au taux de 30,8 p. 100 observé en 1990.

[7] Les biens de consommation comprennent les meubles et les autres produits ménagers, les vêtements, les chaussures, le matériel photographique, les produits médicaux et pharmaceutiques ainsi que d'autres articles personnels.

[8] Les ressources comprennent l'énergie comme le pétrole brut, le gaz naturel, l'électricité, le charbon et les autres produits énergétiques; des produits agricoles comme le blé et d'autres produits de l'agriculture et de la pêche; les produits forestiers comme le bois d'œuvre et les pâtes et papiers; et les matériaux industriels comme les métaux, les minéraux, les produits chimiques et les engrais.

Encadré B : Position du Canada dans le commerce mondial des produits de haute technologie

Au cours de la dernière décennie, le commerce des produits de haute technologie a constitué un facteur clé de la croissance des échanges internationaux du Canada, avec l'Ontario et le Québec en tête[*]. Bien que le Canada ait réussi à bien se positionner pour fournir des produits de haute technologie sur le marché américain, il est demeuré un joueur peu important sur le marché mondial.

La valeur des exportations canadiennes de produits de haute technologie a augmenté très rapidement ces dernières années (figure B1). En l'an 2000, les exportations canadiennes de haute technologie ont augmenté de 30 p. 100 et les importations, de 26,2 p. 100, en dollars constants, dépassant ainsi largement la croissance des autres catégories du commerce des marchandises. En dollars courants, ces exportations ont affiché des hausses importantes, malgré le déclin continu des prix des ordinateurs et des produits informatiques connexes. Le pourcentage des exportations canadiennes de produits de haute technologie dans l'ensemble des exportations de marchandises du Canada (en dollars constants) peut constituer un autre indicateur de la croissance : les produits de haute technologie ont représenté 28,9 p. 100 des exportations de marchandises en 2000, plus du double des 14 p. 100 observés en 1992 (figure B2). Le pourcentage correspondant pour les importations est passé de 22 p. 100 à 37 p. 100 au cours de la même période.

Figure B1 : Commerce des produits de haute technologie du Canada (en milliards de dollars)

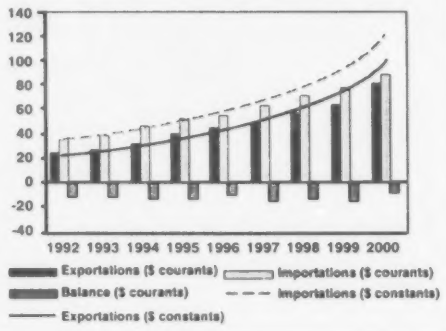
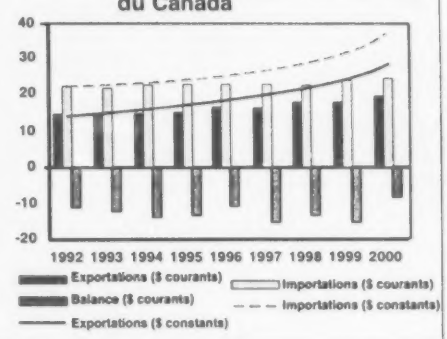


Figure B2 : Pourcentage des produits de haute technologie dans le commerce des marchandises du Canada



Entre 1992 et 2000, les exportations canadiennes de produits de haute technologie ont progressé plus vite que les importations de ces produits. Les importations de produits de haute technologie ont atteint de nouveaux sommets au fil des années, en raison de la demande persistante d'investissements dans les nouvelles technologies afin d'accroître la productivité et la capacité d'exportation des divers secteurs de l'économie canadienne. Étant donné que la valeur des importations est habituellement plus élevée que celle des exportations, l'accroissement des importations a creusé le déficit du Canada dans les échanges de produits de haute technologie, qui a atteint 8,3 milliards de dollars, en dollars courants, en l'an 2000. Parmi les produits de pointe, la catégorie des machines et du matériel de bureau, qui comprend les ordinateurs, a largement contribué à cette évolution, en dollars courants et en dollars constants. Depuis 1994, les machines et le matériel de bureau sont également devenus la plus importante composante des exportations de produits de haute technologie, puisque leur part (en dollars constants) a doublé et est passée de 20 p. 100 en 1992 à 41 p. 100 en 2000, tandis que la part des importations est passée de 23,2 p. 100 à un sommet de 51,5 p. 100 durant la même période (figures B3 et B4).

[*] D'après la publication de Statistique Canada intitulée *Le commerce international des marchandises du Canada*, les produits de haute technologie comprennent les aéronefs, les moteurs et les pièces; les machines et le matériel de bureau; les téléviseurs, le matériel de télécommunications et le matériel connexe; et d'autres produits divers. Les données sur la balance des paiements, en dollars courants et en dollars constants, sont utilisées dans ce rapport spécial.

Figure B3 : Composition des exportations canadiennes de produits de haute technologie

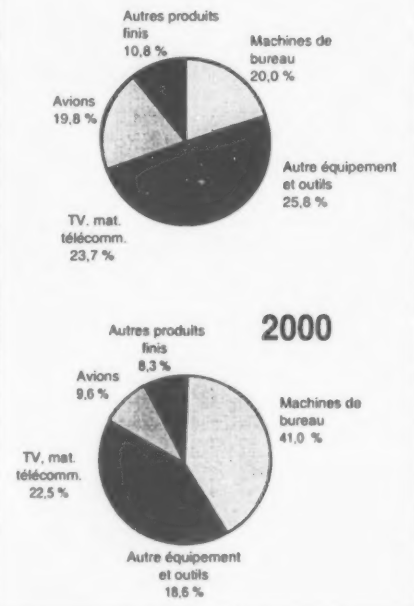
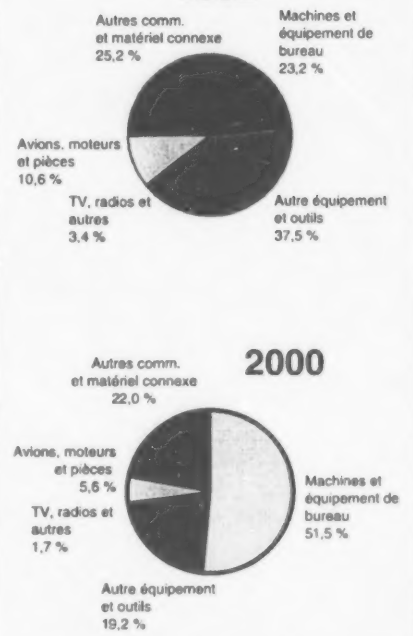


Figure B4 : Composition des importations canadiennes de produits de haute technologie



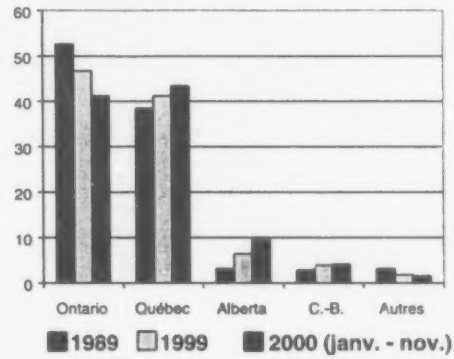
L'expansion du commerce des produits de haute technologie au Canada est partagée entre les provinces, l'Ontario ayant été le plus important exportateur de ces produits jusqu'en 1999 [10]. Les principales exportations de produits de haute technologie de l'Ontario sont des machines et du matériel de bureau, ainsi que des produits médicaux et pharmaceutiques. Le Québec, qui avait l'habitude de suivre l'Ontario, semble être devenu le plus important exportateur provincial de produits de haute technologie au Canada en l'an 2000 [11]. En l'an 2000, le Québec représentait 43,4 p. 100 de toutes les exportations canadiennes de produits de haute technologie, soit un peu plus que les 41,2 p. 100 pour l'Ontario (figure B5). Après l'Ontario, l'Alberta arrive au troisième rang, sa part des exportations canadiennes de produits de haute technologie ayant triplé et étant passée de 3,1 p. 100 en 1989 à 9,8 p. 100 de janvier à novembre 2000, tandis que la part des exportations de la Colombie-Britannique s'est accrue elle aussi durant cette période. Il semble que le Québec ait aussi la plus forte composante de produits de haute technologie, car ces exportations représentent 30 p. 100 de la valeur totale de ses exportations en dollars courants, les avions, moteurs et pièces, le matériel de communication et autre matériel connexe constituant les principaux produits de cette catégorie (figure B6). Quant aux importations, l'Ontario arrive au premier rang, avec

[10] Les données sur le commerce des produits de haute technologie des provinces canadiennes ont été fournies par la Division du commerce international de Statistique Canada. Les données, en valeur douanière, portent sur les produits médicaux et pharmaceutiques; les machines et le matériel de bureau; les aéronefs et les pièces connexes; le matériel de communication et le matériel connexe; l'équipement d'éclairage électrique et le matériel de distribution; le matériel de navigation; les instruments, les appareils et les accessoires de mesure, de contrôle, de laboratoire, de médecine et d'optique; et les fournitures médicales, ophtalmiques et orthopédiques. Ces données n'existent qu'en dollars courants.

[11] Pour plus de commodité, les données pour 2000 se fondent sur les données mensuelles jusqu'en novembre.

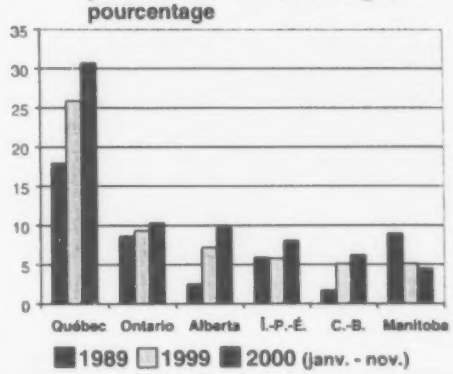
58 p. 100 des importations canadiennes de produits de haute technologie en 1999, tandis que le Québec, la Colombie-Britannique et l'Alberta arrivent deuxième, troisième et quatrième, avec des parts respectives de 28 p. 100, 7 p. 100 et 5 p. 100.

Figure B5 : Composition des exportations canadiennes de haute technologie, selon les provinces, en pourcentage



La vigueur des exportations canadiennes de produits de haute technologie se traduit également dans la capacité de certains produits canadiens de pénétrer le marché américain, le plus gros marché de la haute technologie au monde. Les ventes à l'exportation canadiennes de produits de haute technologie [12] aux États-Unis ont été vives, progressant à un taux de croissance annuelle composée de 15 p. 100 entre 1989 et 1999. Le Canada peut également vendre ses produits de haute technologie à quelques pays autres que les États-Unis. Ainsi, les exportations canadiennes de produits de haute technologie en UE se sont accrues de 7,7 p. 100, les ventes au Japon, de 8,1 p. 100, et les ventes au Mexique, de 5 p. 100, au taux de croissance annuelle composée, entre 1989 et 1999.

Figure B6 : Part des exportations provinciales de produits de haute technologie, en pourcentage



En ce qui concerne certains produits en particulier, le Canada a fourni respectivement 25 p. 100 et 10 p. 100 des importations américaines d'aéronefs et d'appareils de télécommunications en 1999 (tableau B1). Dans le cas des machines de bureau et du matériel de traitement des données cependant, la part du marché du Canada aux États-Unis a nettement diminué, passant de 15 p. 100 en 1980 à 4 p. 100 en 1999. Par conséquent, la part du Canada sur le marché américain de la haute technologie a reculé, passant de 9,3 p. 100 en 1980 à 7,3 p. 100 en 1999, bien qu'elle soit demeurée nettement plus élevée que dans des pays comme l'Allemagne, la France et le Royaume-Uni. La pénétration japonaise du marché américain de la haute technologie est toujours plus élevée que celle du Canada. Depuis 1987, le Mexique a supplanté le Canada sur le marché américain des produits de haute technologie.

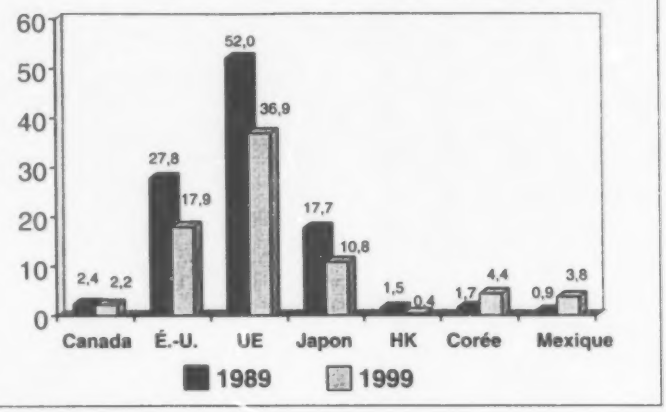
[12] Les échanges canadiens de produits de haute technologie avec l'étranger, dont les données sont tirées de la base de données Commtrade des Nations Unies, comprennent les produits médicaux et pharmaceutiques; les machines de bureau et le matériel de traitement automatique des données; les appareils électriques; les appareils de télécommunications et d'enregistrement du son; les machines et les pièces de production d'électricité; le matériel de distribution de l'électricité; les appareils électriques à des fins médicales; les lampes, les tubes et les valves électroniques à cathode chaude, à cathode froide ou à photocathode et les pièces connexes; ainsi que les aéronefs et les pièces connexes. Ces séries de données n'existent qu'en dollars courants.

Dans le contexte de la hausse phénoménale de la demande de produits de haute technologie à l'échelle mondiale, la présence du Canada sur ce marché est restée modeste, car le commerce mondial des produits de haute technologie a augmenté plus rapidement que celui du Canada. Du point de vue de la part du marché mondial et de la part des exportations de produits de haute technologie par rapport à l'ensemble des exportations, le Canada reste un acteur relativement peu important dans le monde. Les données en dollars courants tirées de la base de données Commtrade des Nations Unies pour 1999 révèlent que le Canada a satisfait à 2,2 p. 100 de la demande mondiale de produits de haute technologie en 1999, comparativement à 36,9 p. 100 pour l'UE, 17,9 p. 100 pour les États-Unis, 10,9 p. 100 pour le Japon, 4,4 p. 100 pour la Corée du Sud et 3,8 p. 100 pour le Mexique (figure B7). En ce qui concerne les exportations de haute technologie en pourcentage de toutes les exportations en 1980 et en 1999, le Canada a toujours été dépassé par les États-Unis, l'UE, le Japon, Hong Kong, la Corée et le Mexique.

Tableau B1. Distribution des importations américaines de produits de haute technologie, par pays d'origine, en pourcentage

	CANADA	MEXIQUE	JAPON	R.-U.	FRANCE	ALLEMAGNE
Aéronefs et matériel et pièces connexes						
1980	26,2	0,0	7,5	15,4	20,5	0,0
1999	25,3	0,5	9,1	9,1	24,2	11,4
Croissance annuelle composée (en pourcentage)	-0,2	13,3	1,1	-2,7	0,9	—
Appareils de télécommunications et d'enregistrement du son						
1980	4,7	10,9	46,4	0,1	0,3	0,0
1999	10,0	23,3	19,4	1,3	0,6	0,8
Croissance annuelle composée (en pourcentage)	4,0	4,1	-4,5	12,0	3,7	—
Produits médicaux et pharmaceutiques						
1980	3,3	1,6	12,2	14,6	4,4	1,5
1999	5,2	0,6	9,6	15,7	5,0	23,9
Croissance annuelle composée (en pourcentage)	2,4	-5,5	-1,2	0,4	0,7	—
Machines de bureau et matériel de traitement automatique des données						
1980	15,1	3,1	40,2	0,0	3,9	0,0
1999	3,8	8,4	18,6	2,3	0,4	1,1
Croissance annuelle composée (en pourcentage)	-7,0	5,4	-4,0	—	10,9	—
Appareils électriques à des fins médicales						
1980	6,7	1,1	14,9	0,0	5,9	0,0
1999	3,6	5,1	28,1	4,5	5,8	28,7
Croissance annuelle composée (en pourcentage)	-3,3	8,2	3,4	—	0,1	—
Lampes, tubes et valves électroniques à cathode chaude, à cathode froide ou photocathode et pièces						
1980	3,8	3,9	14,4	0,0	1,6	0,0
1999	5,1	3,5	18,2	1,3	1,6	1,8
Croissance annuelle composée (en pourcentage)	1,5	0,6	1,2	—	0,2	—
Matériel de distribution de l'électricité						
1980	17,1	33,7	10,3	1,4	1,6	0,3
1999	7,4	62,9	3,3	0,8	0,8	1,7
Croissance annuelle composée (en pourcentage)	-4,4	3,3	-5,8	-3,2	-3,4	9,1
Appareils électriques tels qu'interrupteurs, relais, etc.						
1980	10,9	16,1	24,9	0,0	4,4	0,0
1999	8,5	23,8	18,4	3,1	2,3	7,1
Croissance annuelle composée (en pourcentage)	-1,3	2,1	-1,6	—	3,3	—
Matériel de production d'électricité et pièces						
1980	17,7	22,3	15,3	2,4	2,1	0,0
1999	7,2	25,0	7,4	1,9	1,1	3,6
Croissance annuelle composée (en pourcentage)	-4,7	0,6	-3,7	-3,4	-3,4	—
Haute technologie						
1980	9,7	7,6	29,8	2,6	4,2	0,1
1999	7,3	13,1	16,8	3,1	2,7	3,8
Croissance annuelle composée (en pourcentage)	-1,5	2,9	-3,0	1,0	-2,3	23,35

Figure B7 : Distribution des exportations mondiales de produits de haute technologie (en pourcentage)



Évolution structurelle de la croissance des importations

En volume, la croissance des importations de marchandises s'est accélérée de 12,9 p. 100 en 2000, ce qui est conforme à la croissance de 4,7 p. 100 de la production du Canada pour l'année 2000 (tableau 11). La croissance en valeur des importations de biens au Canada en 2000 a été un peu plus faible, à 11,1 p. 100, en raison du déclin continu des prix des ordinateurs et des autres M et E.

Tableau 11 : Importations canadiennes de marchandises, par secteur - Croissance (en pourcentage) en l'an 2000

Produits	Valeur des importations (en milliards de dollars)	Croissance en dollars courants	Croissance réelle en dollars constants de 1992
Agriculture et pêche	18,6	5,2	5,9
Énergie	17,8	65,8	14,1
Produits forestiers	3,1	11,8	2,7
Produits et matériaux industriels	70,5	13,4	10,1
Machinerie et équipement	122,7	13,5	22,7
Produits de l'automobile	77,4	2,0	1,8
Autres biens de consommation	40,1	8,5	7,6
Total	**363,2**	**11,1**	**12,9**

Source : Statistique Canada, *Le commerce international des marchandises du Canada, 2000*, n° 65-001-XPB au catalogue, décembre 2000.

La croissance rapide du volume des importations de M et E a été particulièrement importante au Canada en l'an 2000, puisqu'elle a permis aux entreprises de prendre de l'expansion et de moderniser leur capacité de production à un moment où l'économie tournait à des taux d'utilisation des capacités très élevés. Elle a aussi permis aux entreprises de restructurer leurs installations de production.

Tableau 12 : Valeur, part et croissance du commerce canadien des marchandises (base de la balance des paiements)

Industrie	Niveau (en milliards de dollars)			Part du total en pourcentage			Taux de croissance cumulative	Croissance (en pourcentage)
	1989	1999	2000	1989	1999	2000	1989-2000	1999-2000
Exportations								
Total	147,0	360,6	417,7	100,0	100,0	100,0	184,1	15,8
Agriculture et pêche	11,6	25,6	27,6	7,9	7,1	6,6	137,9	7,8
Énergie	13,7	29,7	52,5	9,3	8,2	12,6	283,2	76,8
Produits forestiers	21,5	39,1	41,4	14,6	10,8	9,9	92,6	5,9
Produits industriels	32,3	57,4	64,6	22,0	15,9	15,5	100,0	12,5
M et E	24,0	86,0	105,6	16,3	23,8	25,3	340,0	22,8
Automobile	34,0	95,5	96,3	23,1	26,5	23,1	183,2	0,8
Biens de consommation	2,6	13,5	14,7	1,8	3,7	3,5	465,4	8,9
Importations								
Total	139,2	326,8	363,2	100,0	100,0	100,0	160,9	11,1
Agriculture et pêche	8,3	17,6	18,6	6,0	5,4	5,1	124,1	5,7
Énergie	6,2	10,7	17,8	4,5	3,3	4,9	187,1	66,4
Produits forestiers	1,4	2,7	3,1	1,0	0,8	0,9	121,4	14,8
Produits industriels	26,9	62,1	70,5	19,3	19,0	19,4	162,1	13,5
M et E	43,3	108,2	122,7	31,1	33,1	33,8	183,4	13,4
Automobile	31,9	75,9	77,4	22,9	23,2	21,3	142,6	2,0
Biens de consommation	15,0	37,0	40,1	10,8	11,3	11,0	167,3	8,4
Solde								
Total	7,7	33,8	54,5					
Agriculture et pêche	3,3	8,0	9,0					
Énergie	7,5	19,0	34,7					
Produits forestiers	20,1	36,4	38,3					
Produits industriels	5,3	-4,7	-5,9					
M et E	-19,3	-22,2	-17,1					
Automobile	2,0	19,6	18,9					
Biens de consommation	-12,4	-23,5	-25,4					

Source : Statistique Canada, *Le commerce international des marchandises du Canada 2000*, nº 65-001-XPB au catalogue, décembre 2000. Nota : Les totaux peuvent ne pas être égaux à 100 parce que les transactions spéciales, le transport intérieur et d'autres ajustements de la balance des paiements, qui font partie du compte du commerce des marchandises, ne sont pas inclus.

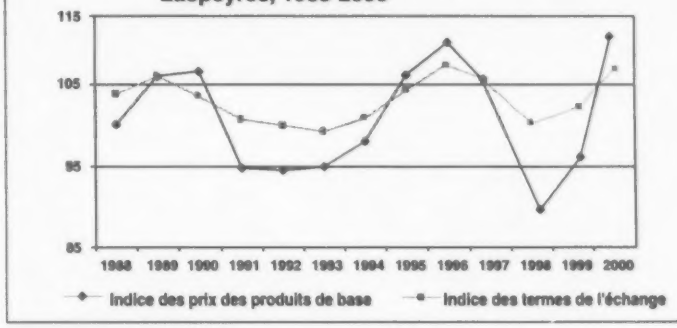
Balance commerciale

En l'an 2000, l'excédent de la balance commerciale a atteint un record de 54,5 milliards de dollars, par rapport à un excédent de 33,8 milliards de dollars en 1999 (tableau 12). L'excédent du commerce dans les secteurs de l'agriculture et de la pêche, des produits énergétiques, des produits forestiers et de l'automobile a fortement augmenté, tandis que le déficit commercial des produits industriels, de la M et E et des biens de consommation a diminué de 2 milliards de dollars. Le secteur de l'énergie a représenté 76 p. 100 de la hausse de 20,7 milliards de dollars de l'excédent de la balance commerciale en l'an 2000.

En ce qui concerne les partenaires commerciaux, l'excédent commercial avec les États-Unis a atteint un record de 92,1 milliards de dollars en l'an 2000, comparativement à un excédent de 60,1 milliards de dollars l'année précédente. Ailleurs, le déficit de la balance commerciale s'est creusé, pour atteindre 12,6 milliards de dollars avec l'UE en l'an 2000 (comparativement à 10,2 milliards de dollars en 1999); 1,8 milliard de dollars avec le Japon (comparativement à 1,4 milliard de dollars en 1999); et 23,2 milliards de dollars avec les pays autres que les États-Unis, l'UE et le Japon (comparativement à 14,7 milliards de dollars).

Évolution des termes de l'échange[13]

Figure 3 : Indice des prix des marchandises du Canada et termes de l'échange des marchandises de Laspeyres, 1988-2000



Source : Banque du Canada, *Statistiques bancaires et financières*

Le Canada est un exportateur net de matières premières : en l'an 2000, les exportations d'aliments, d'énergie, de produits forestiers et de matériaux industriels ont atteint 186,1 milliards de dollars, tandis que les importations se sont chiffrées à 109,8 milliards de dollars, ce qui donne un excédent de 76,3 milliards de dollars. La nouvelle hausse des prix des produits de base en 2000[14] a contribué à une expansion de 8,9 p. 100 des prix à l'exportation des marchandises du Canada. En même temps, les prix à l'importation augmentaient de 2,5 p. 100. Les termes de l'échange se sont donc accrus de 6,4 p. 100, ce qui explique en grande partie la hausse de l'excédent commercial pour l'année 2000. Même si la dépendance du Canada envers le commerce des produits de base ne cesse de diminuer, les prix de ces produits ont continué d'influer fortement sur les termes de l'échange du Canada. La direction de l'évolution des termes de l'échange a suivi de près celle des prix des produits de base (figure 2). En général, les fluctuations des termes de l'échange sont inférieures à celles des prix des produits de base, étant donné que les prix des autres produits, comme les produits de l'automobile, de la M et E et des biens de consommation, ne fluctuent pas beaucoup dans le temps.

---

[13] Les mouvements des prix à l'exportation par rapport aux prix à l'importation correspondent à ce qu'on appelle l'évolution des termes de l'échange d'un pays. Une amélioration des termes de l'échange (c.-à-d. une hausse des prix à l'exportation par rapport aux prix à l'importation) signifie que le pouvoir d'achat d'un pays a augmenté. Autrement dit, les revenus tirés d'une quantité donnée d'exportations permettent d'acheter une plus grande quantité d'importations. Inversement, un déclin des termes de l'échange exige qu'un pays exporte davantage pour payer une quantité donnée d'importations. Les termes de l'échange sont habituellement mesurés en divisant les prix moyens à l'exportation, par l'indice des prix moyens à l'importation. Cette mesure des termes de l'échange est influencée par de nombreux facteurs, soit les variations des prix des produits de base, les fluctuations des taux de change, la conjoncture nationale et mondiale de l'offre et de la demande, les variations de la composition des produits exportés et importés, ainsi que les coûts intérieurs et les tendances de la productivité. Par conséquent, il faut être prudent dans l'interprétation des variations de cet indicateur. Dans la présente analyse, les séries de contrepartie de Laspeyres sont utilisées, puisqu'elles sont plus indicatives des mouvements purs des prix, du fait qu'elles excluent les effets sur les prix liés aux variations de la composition des produits exportés et importés.

[14] L'indice des prix de l'énergie (en dollars américains) de la Banque du Canada (1982-1990=100) a presque doublé, passant d'un creux de 64,6 en 1998 à une moyenne de 120,8 en 2000. L'indice des prix correspondants pour les matériaux industriels (qui comprend les métaux, les minéraux, les produits forestiers et les autres matières brutes non énergétiques) est passé de 108,0 en 1998 à 115,0 en 2000.

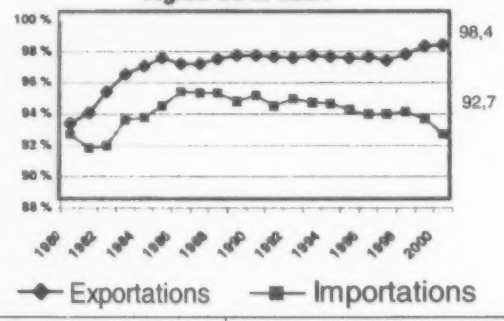
Encadré C : Le commerce et l'investissement avec les pays de la ZLEA

Introduction

Le Canada négocie actuellement avec 33 autres pays démocratiques de l'hémisphère une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA), qui devrait être créée d'ici 2005. Le processus a été amorcé à l'occasion d'un Sommet qui a eu lieu en décembre 1994 à Miami, sous la présidence du président Clinton des États-Unis. Un deuxième Sommet a lancé officiellement les négociations à Santiago, au Chili, en avril 1998. Le Canada a présidé la première phase de 18 mois de négociations commerciales, du printemps 1998 jusqu'en novembre 1999, et a terminé ce mandat en organisant la cinquième réunion des ministres du Commerce de la ZLEA à Toronto les 3 et 4 novembre 1999. Le Canada a été l'hôte du Sommet des Amériques à Québec en avril, sommet au cours duquel la ZLEA fut un élément clé de l'ordre du jour.

La conclusion fructueuse des négociations de la ZLEA créerait la plus importante zone de libre-échange au monde, avec 794 millions d'habitants (données de 1999) et un produit intérieur brut (PIB) combiné de plus de 11 billions de dollars américains (données de 1999). La ZLEA s'appuierait sur les liens de libre-échange qui unissent le Canada, les États-Unis et le Mexique, et les liens bilatéraux avec le Chili ainsi que les liens croissants ailleurs dans l'hémisphère, ce qui permettrait au Canada de tirer pleinement avantage des marchés émergents des Amériques. Même sans les États-Unis et le Mexique, la région représentait, en 2000, un marché à l'exportation de 3,8 milliards de dollars pour les produits canadiens (environ 7,5 p. 100 de toutes les exportations de marchandises du Canada vers les pays autres que les États-Unis et le Mexique).

Figure C1 : Part des États-Unis dans le commerce du Canada avec la région de la ZLEA



Commerce avec les pays de la ZLEA entre 1980 et 2000

Étant donné que les États-Unis sont le plus important partenaire commercial du Canada, une grande partie du commerce du Canada avec la « région » de la ZLEA se fait avec ce pays. En l'an 2000, la part des États-Unis dans l'ensemble du commerce du Canada dans la ZLEA a été de 98,4 p. 100 des exportations et de 92,7 p. 100 des importations, ce qui ne laissait que 1,6 p. 100 et 7,3 p. 100 pour le commerce avec les 32 autres pays (désignés ci-après $ZLEA_{32}$). La section qui suit analyse en détail la tenue des exportations et des importations du Canada avec les pays de la $ZLEA_{32}$. Il importe de souligner dès le départ que les exportations et les importations du Canada avec la plupart des pays de la $ZLEA_{32}$ n'ont pas encore atteint une ampleur significative, sauf pour le Mexique, le Brésil et le Chili. En l'an 2000, par exemple, les exportations du Canada vers neuf des partenaires éventuels de la ZLEA représentaient moins de 1 p. 100 des ventes aux pays de la $ZLEA_{32}$. Dans le cas des importations, le nombre de pays correspondant est un peu plus élevé, soit 14. Pour cette raison, il suffit d'analyser en détail la performance commerciale du Canada avec un nombre limité de pays.

Balance commerciale

Le Canada a toujours affiché un déficit commercial croissant avec les pays de la $ZLEA_{32}$. Le déficit a grimpé, passant d'un peu moins de 300 millions de dollars en 1980 à 12,2 milliards de dollars en 2000. L'écart entre les exportations et les importations s'est creusé rapidement dans les années 1990, et tout particulièrement depuis 1997. Les importations sont montées en flèche tandis que les exportations ont nettement décliné, en raison de la crise financière qui a entravé la croissance économique de ces pays.

Une grande partie de la croissance du déficit est attribuable au commerce avec le Mexique, les importations du Mexique ayant fortement augmenté depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange en 1989. Le déficit commercial avec le Mexique s'est établi à 10 milliards de dollars en l'an 2000 et représentait 82,6 p. 100 du déficit commercial avec les pays de la $ZLEA_{32}$.

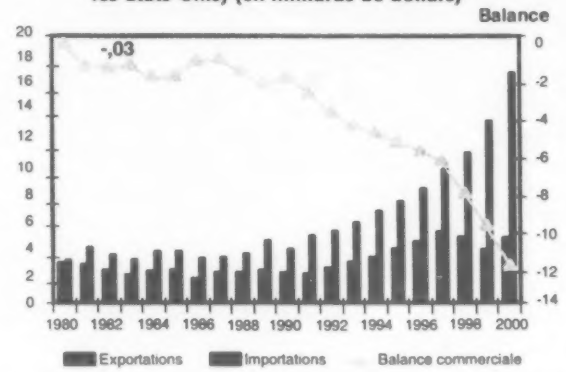
Quand on exclut les États-Unis et le Mexique, la balance commerciale du Canada avec les pays de la $ZLEA_{32}$ a grandement fluctué pendant presque toutes les deux dernières décennies. Le Canada a accusé un déficit commercial variant de 0,2 milliard de dollars en 1986 à 2,1 milliards de dollars en 2000. En revanche, le Canada a affiché, vers le milieu des années 1990, un léger excédent, qui a atteint 0,4 milliard de dollars en 1997, avec la plupart des pays de la ZLEA autres que les États-Unis et le Mexique. Bien que les échanges bilatéraux soient passés de 6,3 milliards de dollars en 1980 à 9,7 milliards de dollars en 2000, soit un taux annuel composé de 2,2 p. 100, la plus grande partie de la hausse est attribuable aux importations.

Exportations de marchandises

Selon le pays de destination, la plupart des exportations du Canada vers les pays de la $ZLEA_{32}$ vont au Mexique, au Brésil, au Venezuela, au Chili, en Colombie et en Argentine. En l'an 2000, ces six pays représentaient 81 p. 100 de toutes les exportations du Canada vers la région de la $ZLEA_{32}$, en hausse par rapport à environ 75 p. 100 dans les années 1980.

- Les principaux produits qui constituent la majorité des exportations aux pays de la $ZLEA_{32}$ sont les légumes, la machinerie et les engins mécaniques, les véhicules et les aéronefs, la pâte de bois et les produits chimiques.

Figure C2 : Exportations, importations et balance commerciale du Canada avec les pays de la ZLEA (en excluant les États-Unis) (en milliards de dollars)

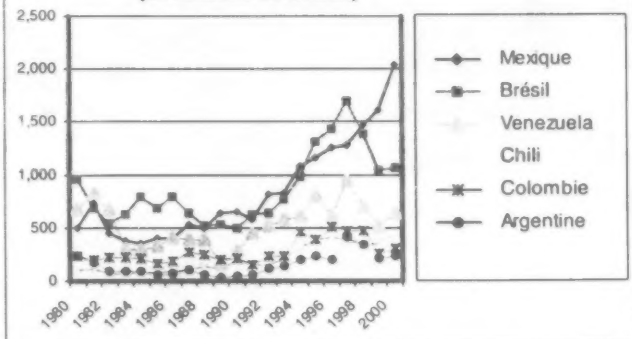


Importations de marchandises

Dans le cas des importations, le Mexique, le Brésil, le Venezuela, le Chili, la Colombie et l'Argentine sont également les plus importants partenaires commerciaux du Canada. En l'an 2000, les importations en provenance de ces pays représentaient 90,2 p. 100 de toutes les importations du Canada en provenance de la $ZLEA_{32}$, en hausse par rapport à environ 86 p. 100 au début des années 1980. Presque toute la hausse de la part du marché est attribuable au Mexique.

- Les principales importations en provenance des pays de la $ZLEA_{32}$ comprennent la machinerie et les engins mécaniques, les véhicules et les aéronefs, les minéraux, les légumes, et les aliments.

Figure C3 : Exportations au Mexique, au Brésil, au Venezuela, au Chile, en Colombie et en Argentine (en millions de dollars)



Commerce bilatéral, par pays

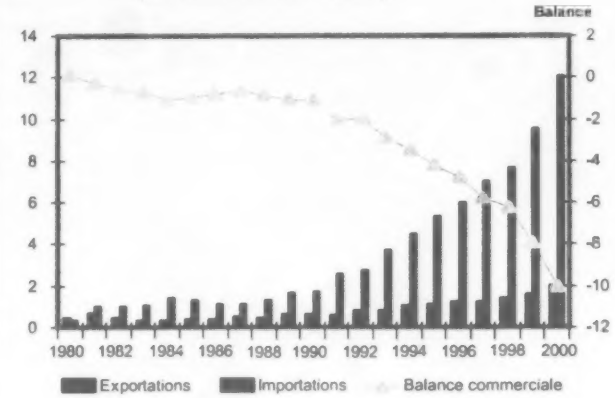
Mexique

Les exportations du Canada au Mexique se sont accrues considérablement depuis la mise en œuvre de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis en 1989 — avant même que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) n'entre en vigueur en 1994. Au cours des onze années qui se sont écoulées entre 1989 et l'an 2000, les exportations vers le Mexique se sont accrues à un taux annuel composé de 11,1 p. 100. Mais l'expansion des exportations durant cette période a été inégale. Elle a été marquée par un déclin de 11 p. 100 en 1991 et des hausses de 40 p. 100 en 1992 et de 31 p. 100 en 1994. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, les exportations vers le Mexique ont augmenté fortement, à un taux annuel composé de 13,8 p. 100, malgré la dépréciation du nouveau peso mexicain, dont le cours est passé d'un sommet de 0,4315 $ en février 1994 à un creux de 0,1490 $ en septembre 1998. En 1993, les exportations au Mexique représentaient 23,8 p. 100 (0,83 milliard de dollars) du total des exportations dans les pays de la $ZLEA_{32}$; en l'an 2000, leur part était grimpée à 34,9 p. 100 (2 milliards de dollars).

❑ Les principales exportations vers le Mexique comprennent les véhicules, les aéronefs et les navires, les légumes, la machinerie et les engins mécaniques, les animaux vivants et la pâte de bois.

Entre 1993 et 2000, les importations en provenance du Mexique se sont accrues constamment, à un taux annuel composé de 18,3 p. 100, soit nettement plus que l'expansion des exportations. Cette évolution traduit, en partie, une hausse des prix à l'importation du pétrole brut. Ce renchérissement du brut a accru la part du Mexique dans les importations du Canada en provenance des pays de la $ZLEA_{32}$, qui est passée de 59 p. 100 en 1993 à 67 p. 100 en 2000. Les importations sont passées de 3,7 milliards de dollars en 1993 à 12,1 milliards de dollars en 2000, soit une hausse de plus de 200 p. 100. Le Canada est devenu le deuxième marché d'exportation du Mexique. En raison de cette hausse spectaculaire des importations canadiennes en provenance du Mexique, le déficit commercial avec le Mexique est passé de 2,9 milliards de dollars en 1993 à 10 milliards de dollars en l'an 2000.

Figure C4 : Commerce du Canada avec le Mexique (en milliards de dollars)



❑ Les principaux produits importés du Mexique comprennent la machinerie et les engins mécaniques, les véhicules, les aéronefs, les navires et le matériel de transport connexe, les produits manufacturés divers, les métaux de base et les produits minéraux, dont le pétrole brut.

Brésil

Le Brésil est la plus importante destination pour les exportations canadiennes en Amérique latine et dans les Caraïbes (en excluant le Mexique). Entre 1989 et l'an 2000, le Brésil a représenté 22,7 p. 100 des exportations canadiennes vers les pays de la $ZLEA_{32}$. Cependant, en raison de la crise financière et du ralentissement économique qui en a découlé, les exportations vers le Brésil ont reculé de 25 p. 100 en 1999, passant de 1,4 milliard de dollars en 1998 à 1 milliard de dollars en 1999, avant de se redresser légèrement et d'atteindre 1,1 milliard de dollars en 2000.

❑ Les principales catégories d'exportations vers le Brésil sont les véhicules, les aéronefs, les navires et le matériel de transport connexe, les produits minéraux, les produits chimiques, la machinerie et les engins mécaniques, le matériel électronique, les appareils d'enregistrement et de reproduction du son et les téléviseurs, la pâte de bois et les produits du papier.

Les importations du Canada en provenance du Brésil ont été à la hausse depuis 20 ans, sauf pendant la récession de 1990-1991 au Canada. En moyenne, le Brésil a représenté 13,1 p. 100 des importations du Canada en provenance des pays de la $ZLEA_{32}$ entre 1989 et 2000. Les importations en provenance du Brésil se sont accrues à un taux annuel composé de 2,6 p. 100 durant cette période. La balance commerciale avec le Brésil s'est détériorée, passant d'un excédent de 373 millions de dollars en 1997 à un déficit de 432 millions de dollars en l'an 2000.

❑ Les principaux produits importés du Brésil sont les aliments, les boissons, les spiritueux et le vinaigre, le tabac, la machinerie et les engins mécaniques, le matériel et les pièces électroniques, les légumes, les métaux et les minéraux.

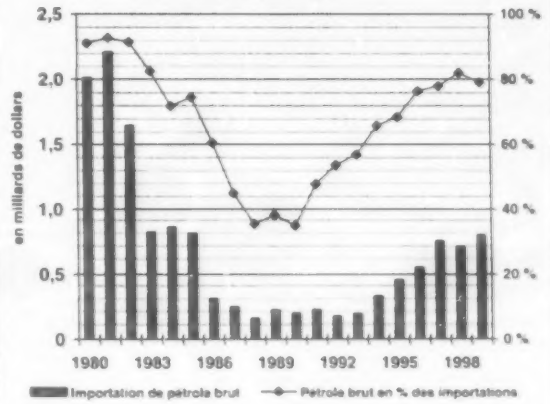
Venezuela

Les exportations du Canada au Venezuela ont été à la baisse depuis 20 ans, passant de plus de 20 p. 100 des exportations vers les pays de la $ZLEA_{32}$ au début des années 1980 à 10 p. 100 en l'an 2000. La valeur absolue des exportations canadiennes vers ce pays a également décliné durant cette période, en raison de l'incertitude économique au Venezuela et de la faiblesse connexe de la demande.

- Les principales exportations canadiennes au Venezuela sont les légumes, les véhicules, les aéronefs et les navires, la pâte de bois, les produits du papier, la machinerie et les engins mécaniques, le matériel et les pièces électroniques et les métaux.

D'un niveau élevé au début des années 1980, les importations canadiennes en provenance du Venezuela ont fortement décliné au fil des ans jusqu'à la fin de l'an 2000. En pourcentage de l'ensemble du commerce dans les pays de la $ZLEA_{32}$, les importations en provenance du Venezuela ont dégringolé, passant d'environ 59,8 p. 100 en 1980 à 7,8 p. 100 en 1999 et en 2000. Ce déclin des importations est attribuable principalement à la baisse des importations de pétrole brut. Au cours des deux dernières décennies, le pétrole brut a représenté en moyenne 66 p. 100 des exportations du Venezuela au Canada, un sommet de 93 p. 100 ayant été observé en 1981. Les importations canadiennes de pétrole brut du Venezuela ont décliné, et sont passées d'un sommet de 2,2 milliards de dollars en 1981 à 1,1 milliard de dollars en l'an 2000. Le déficit commercial s'est donc rétréci et est passé de 1,6 milliard de dollars en 1981 à 776 millions de dollars en 2000.

Figure C5 : Importations canadiennes de pétrole brut du Venezuela



- Les principales importations en provenance du Venezuela sont le pétrole brut et les produits minéraux, les métaux de base, les perles, les pierres précieuses et les faux bijoux, les pièces de monnaie, les véhicules, les aéronefs et les navires, la machinerie et les engins mécaniques et le matériel et les pièces électroniques.

Chili

Les exportations du Canada vers le Chili sont à la hausse depuis deux décennies. La part du Chili dans les exportations canadiennes vers les pays de la $ZLEA_{32}$ est passée de 3,3 p. 100 en 1980 à 7,6 p. 100 en l'an 2000. Une grande partie de l'expansion des exportations est attribuable à l'Accord de libre-échange entre le Canada et le Chili (ALECC), conclu en 1997, qui a éliminé les droits de douane de 11 p. 100 imposés jusque-là sur la vaste majorité des exportations canadiennes industrielles et des exportations basées sur les ressources.

- Les principales exportations vers le Chili en provenance du Canada sont la machinerie et les engins mécaniques, le matériel et les pièces électroniques, les légumes, les minéraux, les produits chimiques, la pâte de bois et les produits du papier.

Grâce à l'élargissement marqué de l'accès au marché créé par l'ALECC, les importations canadiennes en provenance du Chili sont passées de 96 millions de dollars en 1980 à 555 millions de dollars en 2000. Cependant, les importations en provenance du Chili sont restées faibles en valeur, et ne représentaient en l'an 2000 qu'environ 3 p. 100 de toutes les importations canadiennes en provenance de la région de la $ZLEA_{32}$.

- Les principales importations en provenance du Chili comprennent les légumes, les produits minéraux, les aliments, les boissons, les spiritueux et le vinaigre, le tabac, les métaux de base, les animaux vivants et les produits d'origine animale.

Colombie

Le ralentissement économique en Colombie, qui a débuté au deuxième semestre de 1998, a provoqué une chute spectaculaire des exportations canadiennes vers ce pays. La part des exportations en Colombie a fluctué entre environ 6 p. 100 et 10 p. 100 des exportations canadiennes dans la $ZLEA_{32}$ pendant une grande partie des années 1990 jusqu'à ce que la crise économie débute. La part des exportations en Colombie a ensuite reculé, passant de 9,5 p. 100 en 1996 à 5,2 p. 100 en 2000. La valeur absolue des exportations a aussi diminué durant cette période, passant de 513 millions de dollars à 305 millions de dollars.

- Les principales exportations vers la Colombie sont les légumes, la pâte de bois, le papier et les produits du papier, la machinerie et les engins mécaniques, le matériel et les pièces électroniques, le plastique, le caoutchouc et les produits chimiques.

Les importations du Canada en provenance de la Colombie ont eu tendance à augmenter avec les années, sauf durant les récessions de 1981-1982 et de 1990-1991 au Canada. La valeur des importations a varié d'un creux de 83 millions de dollars en 1981 à un sommet de 372 millions de dollars en 1995 au cours des deux dernières décennies. Les importations ont été inférieures aux exportations depuis 20 ans, sauf en 1999 et en 2000.

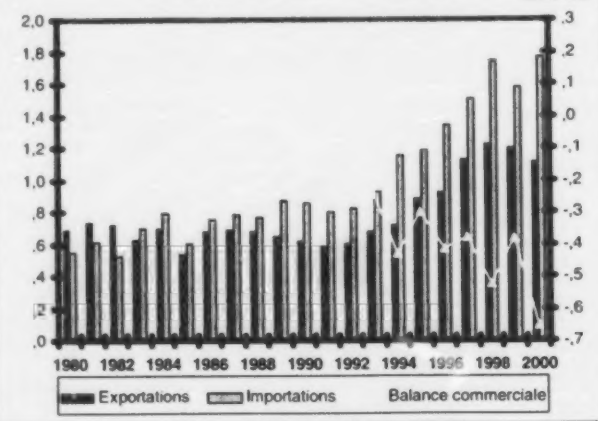
- Les principales importations en provenance de la Colombie sont les légumes, les minéraux, les textiles, les produits chimiques, les aliments, les boissons, les spiritueux et le vinaigre et le tabac.

Argentine

Les exportations du Canada vers l'Argentine ont fléchi au début des années 1980, se sont stabilisées pendant le reste de la décennie, puis ont connu une forte progression dans les années 1990, atteignant un nouveau record de 409 millions de dollars en 1997. La tendance s'est brusquement interrompue en 1998-1999, au moment où l'économie argentine a plongé dans une récession. Les exportations se sont repliées à 211 millions de dollars en 1999. En 2000, elles ont commencé à se rétablir et ont atteint 239 millions de dollars.

- Les principales exportations vers l'Argentine sont les machines et les engins mécaniques, le matériel et les pièces électroniques, la pâte de bois, le papier, le plastique, le caoutchouc, les produits chimiques et le matériel de transport.

Figure C6 : Exportations, importations et balance commerciale avec d'autres pays de la ZLEA (en milliards de dollars)



Les importations en provenance de l'Argentine ont été multipliées par huit au cours des deux dernières décennies, passant de 40,8 millions de dollars à plus de 357 millions de dollars en 2000. C'est ainsi que la part de l'Argentine dans les importations du Canada en provenance de la $ZLEA_{32}$ a doublé, passant à 2 p. 100 entre 1980 et 2000.

- Les principales importations de l'Argentine sont les légumes, les minéraux, les animaux vivants et les produits d'origine animale, les aliments, les boissons, les spiritueux et le vinaigre, le tabac, les peaux vertes, le cuir et les produits du cuir et les articles de voyage.

Autres pays de la ZLEA - Faits saillants

Les autres pays de la ZLEA (c'est-à-dire la $ZLEA_{26}$ à l'exception du Mexique, du Brésil, du Venezuela, du Chili, de la Colombie et de l'Argentine) ont reçu 17,2 p. 100 des exportations du Canada destinées à la $ZLEA_{32}$ au cours des deux dernières décennies. Quant aux importations, le chiffre correspondant est de 13,3 p. 100. Si le pourcentage est plus faible que pour les exportations, la valeur des importations est plus élevée, ce qui suppose un déficit commercial avec la plupart des pays de la $ZLEA_{26}$.

Parmi ces pays de la $ZLEA_{26}$, ceux qui ressortent par le volume des échanges sont le Pérou, la Jamaïque, le Guatemala, le Costa Rica, l'Équateur, Trinité et Tobago, la République dominicaine et la Guyana. Les importations du Canada provenant de la $ZLEA_{26}$ ont été à la hausse pendant la majeure partie de la période de 1980 à 2000. En 2000, les principales importations sont venues de la Jamaïque, de la Guyana, du Costa Rica, du Pérou, de l'Équateur, du Guatemala et de la République dominicaine.

LE COMMERCE DES SERVICES AVEC LES PAYS DE LA ZLEA

En 1998, dernière année pour laquelle des statistiques officielles sont disponibles, le commerce des services du Canada avec les pays de la $ZLEA_{11}$ a représenté 3,5 p. 100 de l'ensemble des exportations de services dans le monde et 4,4 p. 100 de la totalité des importations de services[15]. Les échanges de services bilatéraux avec les pays de la $ZLEA_{11}$ sont passés de 2 milliards de dollars en 1991 à 4,2 milliards en 1998, ce qui représente une augmentation de 108 p. 100 pendant cette période.

Exportations

- En 1998, les exportations de services commerciaux ont progressé de 10,3 p. 100 pour s'établir à 1,1 milliard de dollars, soit 4,5 p. 100 du total des exportations canadiennes de services commerciaux.
- Les exportations touristiques ont connu une hausse de 15,7 p. 100 et se sont élevées à 398 millions de dollars, ce qui représente 2,9 p. 100 du total des exportations de cette nature. La croissance relativement rapide des services touristiques s'explique par l'augmentation du tourisme vers le Canada.
- Les services de transport et les services gouvernementaux exportés vers la $ZLEA_{11}$ ont connu une expansion de 13,6 p. 100 et ont atteint 200 millions de dollars, soit 2 p. 100 des exportations de cette nature.

Importations de services :

- En 1998, les importations de services commerciaux ont augmenté de 12,6 p. 100, pour atteindre 1,3 milliard de dollars, soit 4,7 p. 100 de toutes les importations de services commerciaux.
- Les importations touristiques ont augmenté de 7,2 p. 100 et ont atteint 922 millions de dollars, ce qui représentait 5,8 p. 100 du total des importations touristiques.
- Les importations de services de transport et gouvernementaux ont progressé de 6,8 p. 100, et se sont élevées à 250 millions de dollars, soit 2 p. 100 du total de ces importations.

Dans les années 1990, le Canada a été un importateur net de services des pays de la $ZLEA_{11}$. Pendant ces années, le déficit a été enregistré surtout dans le domaine du tourisme, suivi des services commerciaux, puis des services de transport et gouvernementaux. Le déficit global des services a augmenté considérablement en 1997 et en 1998. En 1998, il s'est établi à 737 millions de dollars, contre 563 millions de dollars en 1991.

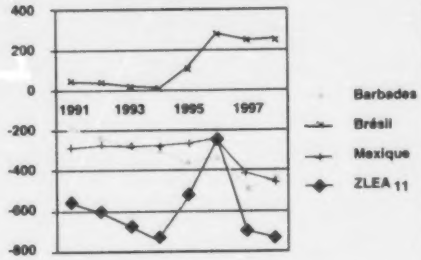
Le Mexique et la Barbade sont les pays qui contribuent le plus au déficit du Canada dans les échanges de services avec les pays de la $ZLEA_{11}$. En 1998, le déficit commercial au titre des services a été de 458 millions de dollars avec le Mexique et de 426 millions de dollars avec la Barbade. Ce déficit, relativement élevé dans les services avec le Mexique, se retrouve principalement dans le secteur touristique, car le tourisme canadien au Mexique a augmenté de 13,4 p. 100 en 1998 et atteint 558 millions de dollars. En ce qui concerne la Barbade, la majeure partie du déficit s'explique par les importations de services commerciaux qui, en 1998,

[15] Les données sur les services, dans le cas des pays de la ZLEA, sont publiées avec un certain retard, car les données de 1999 ne seront disponibles qu'en juin 2001. Les données sur les services sont disponibles auprès de Statistique Canada pour 11 des 32 pays de la $ZLEA_{32}$: Argentine, Bahamas, Barbade, Brésil, Chili, Jamaïque, Mexique, Trinité et Tobago, Venezuela, Colombie et Costa Rica. Ce groupe est désigné comme la $ZLEA_{11}$.

ont progressé de 16,9 p. 100 pour atteindre 1 milliard de dollars. Par contre, le Canada a un excédent persistant dans les services avec le Brésil. Les exportations de services commerciaux et de tourisme vers le Brésil ont contribué à l'excédent de 251 millions de dollars enregistré en 1998.

Le commerce des services avec les pays de la $ZLEA_{11}$ a fluctué considérablement selon les pays. Bien que la majorité des transactions dans le commerce des services aient été effectuées dans les services commerciaux, la part du tourisme est, par comparaison, plus élevée qu'elle ne l'est pour les pays qui ne font pas partie de la ZLEA. Ce fait met en évidence l'importance du tourisme, puisque la majorité des touristes canadiens choisissent de se rendre dans les pays latino-américains pendant l'hiver.

Figure C7 : Balance de l'ensemble des exportations de services avec les 11 pays de la ZLEA, la Barbade, le Brésil et le Mexique

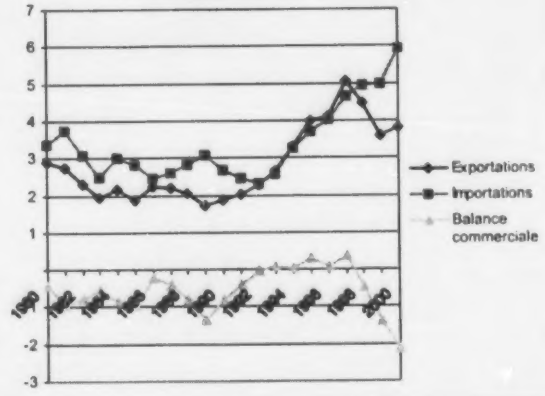


Investissement direct[16]

L'investissement étranger direct (IED) de la $ZLEA_{32}$ à destination du Canada est le plus souvent modeste. En 2000, il a accusé une reprise de 11,4 p. 100, pour atteindre 1,106 milliard de dollars, ce qui représentait 0,4 p. 100 du total de l'IED du Canada cette année-là. La Barbade, le Brésil, les Bahamas et le Mexique ont été les principales sources d'IED pour le Canada en provenance des pays de la $ZLEA_{32}$, ayant contribué à eux seuls à 97,7 p. 100 du total de la $ZLEA_{32}$ en 2000.

Le volume de l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE) destiné à la $ZLEA_{32}$ est beaucoup plus élevé que l'IED reçu au Canada. En 2000, il s'est élevé à 46,9 milliards de dollars, soit 15,6 p. 100 de l'IDCE total, après avoir connu une hausse de 7,1 p. 100 sur les 43,7 milliards de dollars de l'année précédente. Cet investissement record à l'étranger découle principalement de l'acquisition, par le Canada, d'installations de production dans les pays de la $ZLEA_{32}$. Par ordre d'importance, notons la Barbade, le Chili, les Bahamas, le Brésil, l'Argentine, le Mexique et le Pérou. Ces pays ont été les principales destinations de l'IDCE, recevant 92,9 p. 100 des investissements destinés à la $ZLEA_{32}$. En 2000, l'IDCE vers la Barbade a subi une forte hausse, passant à 19,6 milliards de dollars, contre 18 milliards de dollars en 1999. Par contre, les investisseurs canadiens ont réduit, en 2000, leurs investissements directs au Pérou, en Colombie, en Jamaïque, au Honduras et au Costa Rica.

Figure C8 : Exportations, importations et balance commerciale avec les pays de la ZLEA, les États-Unis et le Mexique exceptés (en milliards de dollars)



Conclusion

Le commerce bilatéral des marchandises entre le Canada et les pays de la $ZLEA_{32}$ a augmenté constamment, passant de 7,1 milliards de dollars en 1980 à 23,8 milliards de dollars en 2000. L'essentiel de l'augmentation de ces échanges est attribuable au Mexique. Si on fait abstraction de ce pays, les échanges avec les pays de la $ZLEA_{32}$ sont passés de 6,3 milliards en 1980 à 9,7 milliards en 2000. Comme les augmentations sont venues surtout des importations, les déficits du Canada se sont aggravés avec le temps. Les importations de la $ZLEA_{32}$ ont totalisé 8 milliards en 2000, ce qui est considérablement plus élevé que les 5,8 milliards d'exportations enregistrés la même année.

Dans le cas des services, les services commerciaux représentent une grande partie des exportations canadiennes. Quant aux importations, on considère le tourisme et les services commerciaux comme importants. L'investissement direct canadien dans la $ZLEA_{32}$ est beaucoup plus élevé que l'investissement étranger au Canada. En outre, l'investissement canadien à l'étranger a plus que quintuplé entre 1989 et 2000, ce qui est supérieur à l'augmentation de l'investissement étranger au Canada, qui a triplé.

[16] Nous souhaitons remercier le personnel de la Division de la balance des paiements de Statistique Canada, qui a compilé ces nouveaux renseignements.

II. COMMERCE DES SERVICES

En 2000, les exportations de services ont atteint 56,3 milliards de dollars, ce qui représentait 11,9 p. 100 du total des exportations, biens et services confondus, et une augmentation de 8,6 p. 100 par rapport aux 51,8 milliards de dollars de 1999. La même année, le taux de croissance a été supérieur à celui de 6 p. 100 réalisé en 1999. Pendant la même période, les importations se sont élevées à 62,8 milliards de dollars, soit 14,7 p. 100 du total des importations, biens et services confondus, et une progression de 8,6 p. 100 sur les 57,8 milliards de dollars de 1999.

On distingue dans le commerce des services quatre catégories : tourisme, services de transport, services commerciaux (comprenant la comptabilité, les services juridiques, l'assurance, l'architecture, le génie et les conseils en gestion) ainsi qu'une modeste composante qui englobe les services gouvernementaux.

Exportations de services en 2000 :

- Les exportations de services commerciaux ont progressé de 9,7 p. 100 pour atteindre 28,8 milliards de dollars, ou 51,2 p. 100 de l'ensemble des services.
- Les rentrées touristiques ont augmenté de 4,2 p. 100 et se sont établies à 15,7 milliards de dollars, ce qui a représenté 28 p. 100 du total des exportations de services.
- Les services de transport ont connu une expansion de 13,8 p. 100 pour s'élever à 10,7 milliards de dollars, soit 19 p. 100 du total des exportations de services.
- Les services gouvernementaux ont fléchi de 0,4 p. 100 et été ramenés à 1,03 milliards de dollars, ce qui équivaut à 1,8 p. 100 du total des exportations de services.

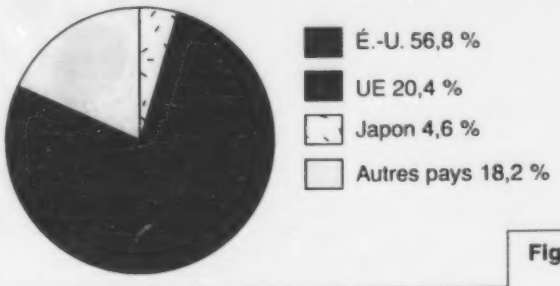
Importations de services en 2000 :

- La progression des services commerciaux a été de 7,6 p. 100, ce qui les a portés à 30,4 milliards de dollars, ou 48,3 p. 100 du total des importations de services.
- Les paiements touristiques ont accusé une hausse de 6,7 p. 100 et ont atteint un record de 18 milliards de dollars, puisque les dépenses des Canadiens à l'étranger ont augmenté de 10,1 p. 100. L'appréciation de la devise canadienne par rapport à l'euro a contribué à cette augmentation des voyages vers des destinations européennes. En 2000, les paiements touristiques ont représenté 28,6 p. 100 du total des importations de services.
- Les services de transport ont augmenté de 14,4 p. 100 et se sont élevés à 13,8 milliards de dollars, soit 22 p. 100 du total des importations de services. Cette croissance a reflété une forte hausse des échanges de biens dans les deux sens.
- Les importations de services gouvernementaux ont fléchi de 2,4 p. 100, pour s'établir à 0,66 milliard de dollars, soit 1 p. 100 seulement du total des importations de services.

Le Canada a toujours été un importateur net de services, globalement aussi bien que dans chacune des catégories, exception faite des services gouvernementaux, qui ont représenté, en 2000, 1,4 p. 100 du commerce des services dans les deux sens. Le déficit le plus lourd a toujours été celui des secteurs du tourisme et du transport, suivis des services commerciaux. Ces dernières années, cependant, le déficit global a progressivement diminué. En 2000, le déficit, pour l'ensemble des services, a été de 6,6 milliards de dollars (0,6 p. 100 du PIB), alors qu'il était de 13,6 milliards de dollars (1,9 p. 100 du PIB) en 1993; il y a toutefois eu une hausse par rapport aux 6,1 milliards de dollars de 1999 (0,6 p. 100 du PIB). Cette diminution, au fil des années, s'explique en grande partie par l'amélioration de la balance des échanges de services commerciaux et de tourisme. En 2000, cependant, le déficit du Canada au poste du tourisme a augmenté pour la première fois depuis 1997.

En ce qui concerne les tendances dans le commerce des services du Canada, les États-Unis demeurent le principal partenaire commercial du Canada. Cependant, la part des États-Unis dans le commerce dans les deux sens est plus faible pour les services (61,1 p. 100) que pour les marchandises (80,3 p. 100). Ici aussi, cependant, les États-Unis deviennent un marché de plus en plus important, représentant 59,3 p. 100 des exportations de services du Canada en 2000, contre 56,8 p. 100 en 1989.

Figure 4 : Exportations de services vers des économies choisies, 1989



Pour ce qui est des importations, la part américaine a légèrement progressé de 62,5 p. 100 en 1989 à 62,8 p. 100 en 2000. La part de l'UE a diminué, tant comme source que comme destination du commerce de services. La part des exportations au Japon est tombée brutalement pendant la période de 1989-2000, mais la part de ce pays dans les importations canadiennes de services était légèrement plus élevée en 2000 qu'en 1989. Les parts relatives des autres pays ont augmenté pendant la période de 1989-2000, aussi bien pour les exportations que pour les importations.

Figure 5 : Exportations de services vers des économies choisies, 2000

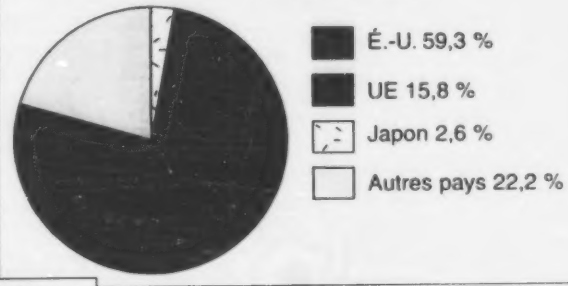


Figure 6 : Importations de services d'économies choisies, 1989

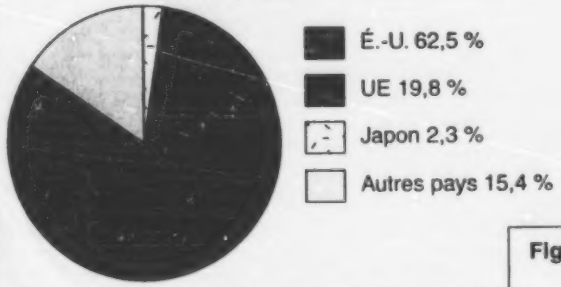
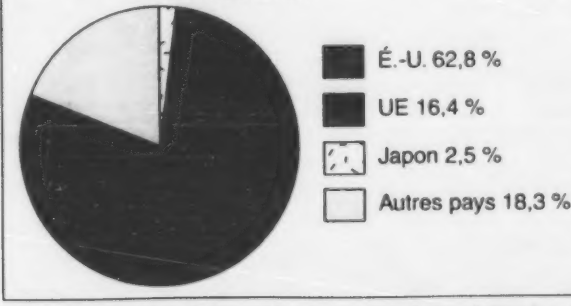


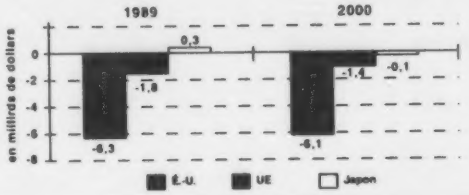
Figure 7 : Importations de services d'économies choisies, 2000



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, nº de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000.

Compte tenu de cette évolution, le déficit du Canada dans le commerce des services avec les États-Unis et l'Union européenne a diminué, tandis que le modeste excédent enregistré avec le Japon, en 1989, est devenu un léger déficit, en 2000.

Figure 8 : Balance du commerce des services du Canada avec des économies choisies, 1989 et 2000



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000.

Évolution du commerce des services du Canada

Les exportations et les importations de services du Canada ont augmenté régulièrement au cours des deux dernières décennies. Comme proportion du PIB, les exportations de services du Canada se sont élevées à 5,4 p. 100 en 2000, contre 3,4 p. 100 en 1989-1992 et 4,4 p. 100 en 1993-1996. Les importations de services ont aussi progressé plus rapidement que le PIB; dans ce cas, cependant, l'expansion a été plus modérée - de 4,9 p. 100 en 1989-1992 à 5,8 p. 100 en 1993-1996 et à 6 p. 100 en 2000.

Si on le compare à celui du commerce des marchandises, le rythme de croissance du commerce des services a été plus lent au cours de la dernière décennie, malgré l'importance nouvelle du commerce des services commerciaux. En conséquence, la part des services dans le commerce canadien des biens et des services a encore diminué pour s'établir à 11,9 p. 100 pour les exportations, et à 14,7 p. 100 pour les importations, poursuivant la baisse amorcée depuis les sommets atteints en 1991, soit 13,6 p. 100 et 19,8 p. 100 respectivement.

Tableau 13 : Commerce annuel moyen des services, 1960-2000

	1960-1969	1970-1979	1980-1989	1990-2000	1998	1999	2000
En millions de dollars							
Exportations totales de services	1 543	4 381	13 867	37 074	48 848	51 755	56 229
Importations totales de services	1 984	6 588	19 284	46 859	55 809	57 824	62 814
Pourcentage							
Part des services dans le total des exportations	13,8	10,9	10,9	12,6	13,2	12,6	11,9
Part des services dans le total des importations	18,0	16,6	16,1	16,8	15,5	15,0	14,7

Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000.

L'économie du savoir stimule le commerce des services commerciaux

Le secteur des services commerciaux a de loin connu la plus importante part et la plus rapide croissance dans les échanges de services du Canada. En 2000, les services commerciaux ont représenté 51,2 p. 100 des exportations et 48,4 p. 100 des importations de services, alors que ces chiffres étaient de 40,8 p. 100 et de 41,5 p. 100 en 1989.

Les services commerciaux englobent de nombreux secteurs où les activités de l'économie du savoir dominent. En conséquence, il est important que le Canada réussisse dans ce secteur s'il veut poursuivre son évolution comme économie du savoir. Comme le tableau 14 permet de le constater, la plus forte croissance a été enregistrée dans les sous-secteurs à forte composante de savoir des services commerciaux, notamment dans les redevances et les droits de permis, la recherche et le développement, l'architecture, le génie et d'autres services techniques.

Tableau 14 : Composantes des exportations de services commerciaux, 1993-2000

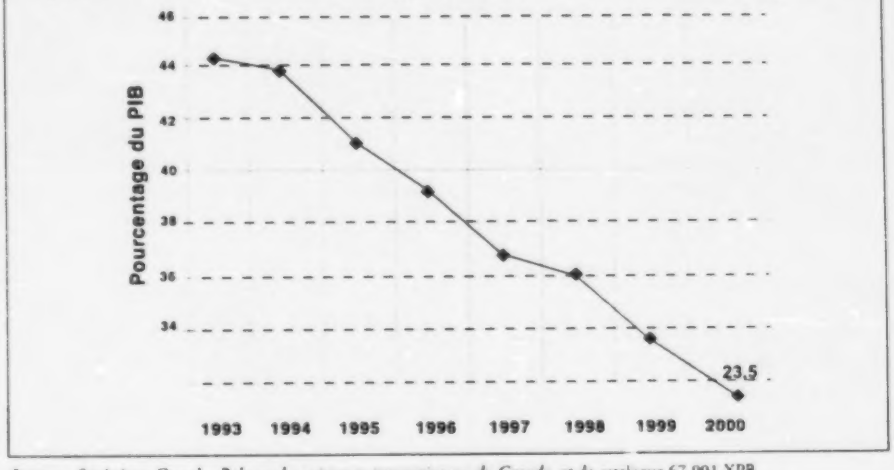
Composantes des services commerciaux	Valeur (en millions de dollars)		Pourcentage annuel de croissance
	1994	2000	1994-2000
Services de communication	1 417	1 926	4,5
Services de construction	88	272	17,5
Services d'assurance	2 810	3 992	5,1
Autres services financiers	850	1 815	11,4
Services d'informatique et d'information	1 043	1 743	7,6
Redevances et droits de permis	308	2 097	31,5
Commissions non financières	383	1 010	14,9
Location d'équipement	204	277	4,5
Services de gestion	1 120	2 602	12,8
Publicité et services connexes	160	403	14,1
Recherche et développement	997	3 288	18,6
Architecture, génie et autres services techniques	1 398	3 653	14,7
Services divers à l'entreprise	1 603	4 167	14,6
Services audiovisuels	599	1 526	14,3
Total	**13 113**	**28 770**	**11,9**

Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000.

III. REVENUS D'INVESTISSEMENT

Le Canada a toujours eu un déficit dans son compte net de revenus d'investissement, étant donné que l'argent gagné par des non-résidents sur leurs investissements canadiens a toujours largement dépassé les gains réalisés par les Canadiens sur leurs investissements à l'étranger[17]. De là provient le fait que le Canada a été un importateur net de capitaux pendant une grande partie de son histoire à cause de sa surabondance d'occasions d'investissement. C'est ainsi que le volume du passif du Canada envers l'étranger (sur lequel les étrangers touchent des revenus d'investissement), qui était de 1 023 milliards de dollars à la fin de 2000, était nettement supérieur au volume des actifs canadiens à l'étranger (sur lesquels les Canadiens touchent des revenus d'investissement), qui, lui, se chiffrait à 779,3 milliards de dollars. Le Canada possède un bilan net d'investissement international de 243,7 milliards de dollars, soit 23,5 p. 100 du PIB. Cette part diminue depuis quelques années (voir la figure 9), et la baisse a été particulièrement marquée en 2000, car le niveau de la dette extérieure nette a diminué de 10 p. 100, tandis que le PIB affichait une vigoureuse croissance. La baisse du niveau d'endettement extérieur net en 2000 est particulièrement notable, puisqu'il s'agissait de la cinquième en six ans.

Figure 9 : Passif net dû à l'étranger comme proportion du PIB, 1993-2000



Sources : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, nº de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000. *Bilan des investissements internationaux du Canada*, nº de catalogue 67-202-XIB, 2000.

En 2000

- Les revenus gagnés par des résidents canadiens sur des investissements à l'étranger ont totalisé 37,8 milliards de dollars. Là-dessus, 50 p. 100 étaient des investissements directs, 11,7 p. 100 des placements de portefeuille et les 38,3 p. 100 restants, d'autres formes d'investissement, telles les prêts, les dépôts, les réserves et d'autres actifs.
- Les revenus gagnés par des étrangers sur des investissements au Canada ont totalisé 68,1 milliards de dollars, dont 35,1 p. 100 correspondaient à l'IED, 43,2 p. 100 à des placements de portefeuille et 21,7 p. 100 à d'autres formes d'investissement.
- Le Canada a un déficit de 30,2 milliards de dollars au compte des revenus d'investissement, en baisse de 2 milliards de dollars sur l'année précédente. Environ 83 p. 100 de ce déficit s'explique par le déficit dans les gains de placements de portefeuille.
- Le déficit sur les revenus d'investissement était de 55 p. 100 de l'excédent record du Canada dans le commerce des marchandises, soit 54,5 milliards de dollars.

[17] Les revenus d'investissement comprennent les intérêts, les dividendes et les gains d'investissement réinvestis (directs, portefeuille et autres catégories) par des Canadiens à l'étranger et des étrangers au Canada.

IV. COMPTE COURANT

Pendant presque toute la période écoulée depuis le début des années 1970, le Canada a accusé des déficits de son compte courant, ce qui a coïncidé avec l'émergence d'un déficit structurel dans les finances du secteur public[18]. Parallèlement, la part de l'épargne privée dans le PIB du Canada a diminué constamment et, de 22,2 p. 100 qu'elle était dans la première moitié des années 1980, a été ramenée à 16,3 p. 100 en 1998. Il en ressort que le Canada a été pendant la majeure partie des trois dernières décennies un emprunteur net de capitaux étrangers pour financer l'investissement intérieur. Dans les années 1990, le Canada a fait diminuer le déficit du secteur public, et, depuis 1997, les excédents ont remplacé les déficits. L'amélioration des excédents budgétaires a contribué de façon favorable à la balance du compte courant, ces dernières années.

Tableau 15 : Épargne et investissement intérieurs comme proportion du PIB, 1981-2000

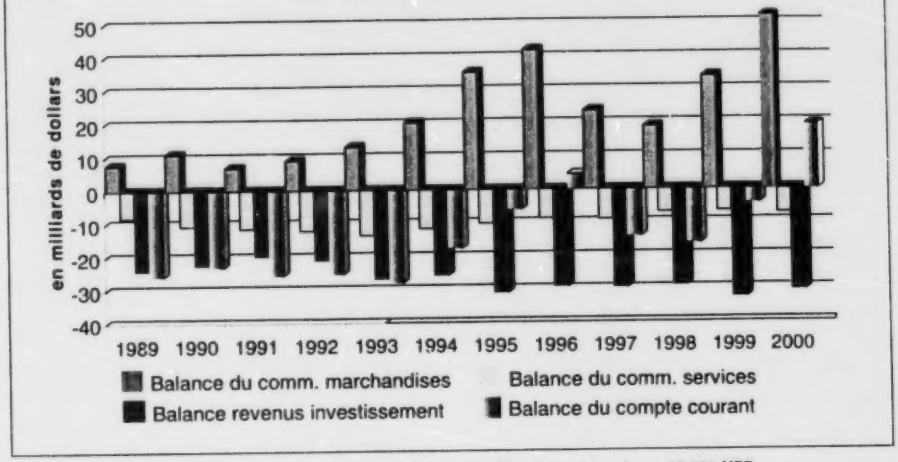
	Privé			Public	
	Épargne (%)	Investissement (%)	Écart entre épargne et investissement	Excédent budgétaire (+) Déficit budgétaire (-)	Balance du compte courant
1981-1985	23,2	17,8	5,5	-5,1	-1,2
1986-1990	20,8	18,9	1,8	-4,0	-3,3
1991-1995	19,5	15,2	4,3	-6,8	-2,8
1996	18,7	15,2	3,4	-2,5	0,6
1997	17,0	18,2	-1,2	0,1	-1,6
1998	16,3	17,9	-1,6	0,0	-1,8
1999	16,4	17,8	-1,4	1,8	-0,4
2000	17,1	17,8	-0,7	3,5	1,8

Source : Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, n° de catalogue 13-001-PPB, quatrième trimestre. Nota : À cause de divergences statistiques dans les comptes nationaux, la somme de l'écart entre l'épargne privée et l'investissement et l'excédent ou le déficit budgétaire par rapport au PIB peut ne pas correspondre à la proportion du déficit du compte courant par rapport au PIB.

En 2000, le Canada a eu un excédent de son compte courant de 18,9 milliards de dollars, soit 1,8 p. 100 du PIB (figure 10). L'amélioration du compte courant en 2000 provient en grande partie de l'augmentation de l'excédent concernant les marchandises avec les États-Unis.

[18] La balance du compte courant est la somme des balances du commerce (marchandises et services), des revenus d'investissement et des transferts. Un excédent du compte courant montre qu'un pays a gagné (ou obtenu par transfert) plus d'argent à l'étranger qu'il n'en a payé et est donc un épargnant net au plan international. Cet excédent, qui se reflète dans un déficit des comptes de capital et financier, exige une sortie nette de capitaux. À l'inverse, un déficit du compte courant veut dire qu'un pays est un emprunteur net au plan international (ce qui se traduit par un apport net de capitaux et donc un excédent des comptes de capital et financier). En comptabilité, un déficit du compte courant reflète une insuffisance de l'épargne intérieure par rapport à l'investissement intérieur.

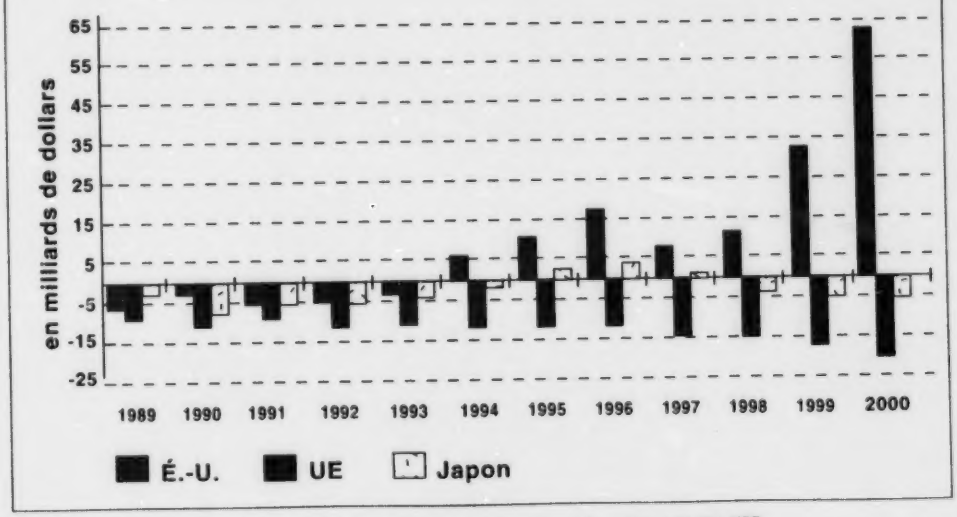
Figure 10 : Structure du compte courant du Canada, 1989-2000



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000.

Dans la période 1994-2000, l'excédent croissant du compte courant du Canada avec les États-Unis a été en partie compensé par un déficit à la hausse avec l'Union européenne. La balance avec le Japon était plutôt minime, avec une certaine variation cyclique (voir la figure 11). En outre, l'excédent du compte courant avec les États-Unis, soit 63,5 milliards de dollars, a été le plus important de l'histoire. Le déficit du compte courant du Canada avec l'Union européenne quant à lui s'est alourdi et est passé de 18,3 milliards de dollars en 1999 à 19,9 milliards de dollars en 2000. En ce qui concerne le Japon, le Canada a eu une brève période d'excédents du compte courant entre 1995 et 1997, mais ils se sont transformés en déficits de 3,4 milliards de dollars en 1998, de 4,2 milliards en 1999 et de 4,5 milliards en 2000.

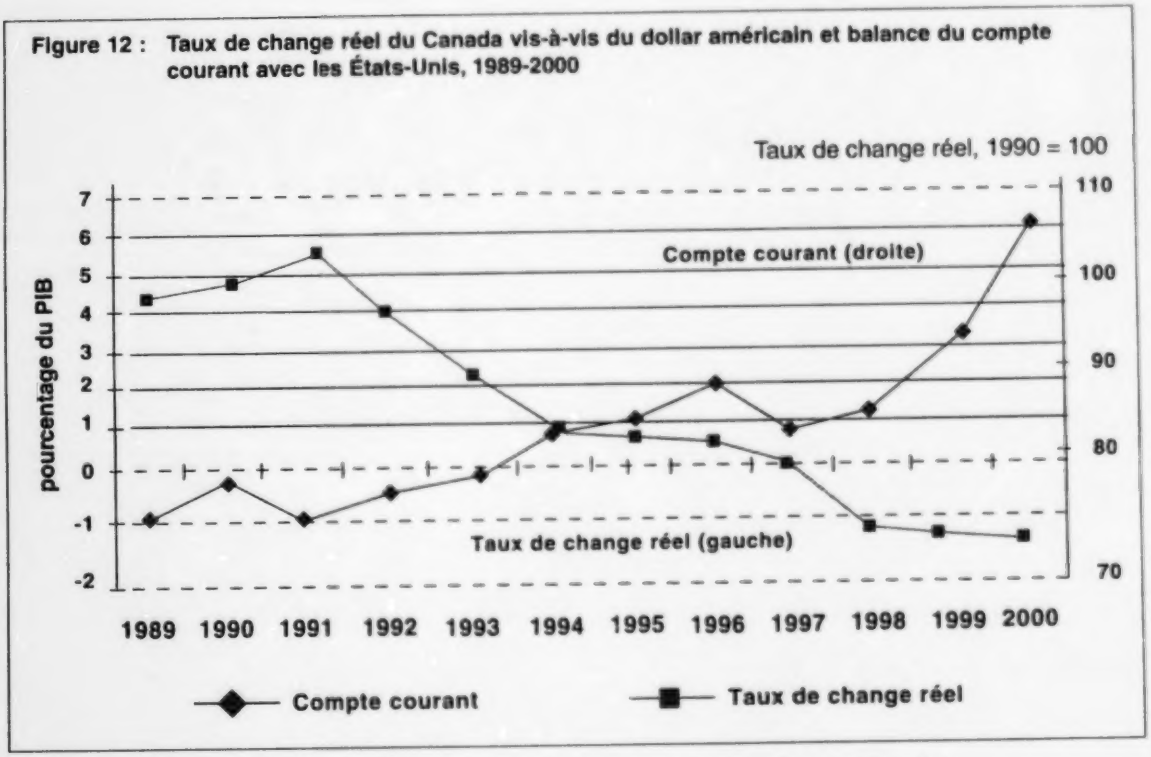
Figure 11 : Balance du compte courant avec les grands partenaires commerciaux, 1989-2000



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000.

Comme la figure 12 le montre, l'amélioration de la balance du Canada avec les États-Unis, excédentaire plutôt que déficitaire depuis 1994, est associée à une dévaluation réelle de la devise canadienne pendant la période [19]; d'autres facteurs, comme une plus forte expansion économique aux États-Unis et l'ALE ont également été importants.

Figure 12 : Taux de change réel du Canada vis-à-vis du dollar américain et balance du compte courant avec les États-Unis, 1989-2000



Sources : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000.
Banque du Canada, Statistiques bancaires et financières.

[19] Dans la figure 12, le taux de change réel du Canada avec les É.-U. est calculé comme le prix des marchandises canadiennes (en dollars américains) en fonction du prix des marchandises américaines (ce que le terme « réel » suppose). Ce calcul, fondé sur l'indice des prix à la consommation, montre que, en 2000, le prix réel d'un ensemble de marchandises canadiennes par rapport au même ensemble de marchandises américaines est tombé à 73 % de ce qu'il était en 1990.

V. COMPTES DE CAPITAL ET COMPTE FINANCIER

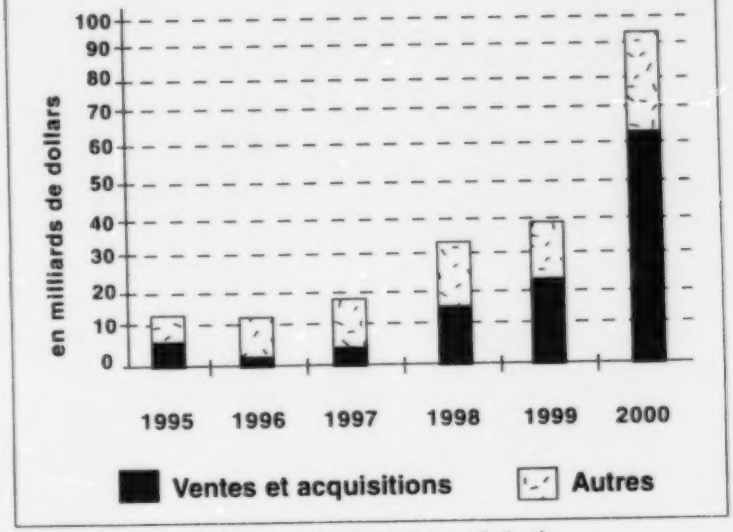
Les comptes de capital et financier comprennent les transactions sur les avoirs et le passif financiers. Le compte de capital comprend les transferts de capitaux comme les actifs des immigrants et émigrants et les héritages, ainsi que la caisse de retraite du gouvernement fédéral. Le compte financier couvre les entrées et les sorties d'investissements directs, de placements de portefeuille et d'autres investissements [20].

Investissement direct

L'investissement étranger direct au Canada a augmenté de 150,4 p. 100 en 2000, pour atteindre un sommet de 93,2 milliards de dollars. Cette hausse par rapport aux 37,2 milliards de dollars de 1999 s'est faite malgré une diminution à 17,1 milliards de dollars de l'apport américain, qui était de 38,4 milliards en 1999. L'apport en provenance de l'UE a bondi de 2,4 milliards de dollars en 1999 à 72,2 milliards de dollars en 2000. Cette multiplication exceptionnelle par 29 de l'investissement résulte surtout des acquisitions d'entreprises canadiennes (voir la figure 13). Au premier plan de ces acquisitions, on remarque celle de Seagram par Vivendi SA de France et celle de Newbridge Networks Corporation par Alcatel SA de France. Cette poussée dans les acquisitions par l'UE s'est produite à un moment où l'euro a reculé de 11,4 p. 100 par rapport au dollar canadien, ce qui donne à penser que le taux de change n'est pas la considération première dans cette activité.

Une grande partie de l'apport en IED en 2000 est allée au secteur de l'alimentation, des boissons et du tabac ainsi qu'aux industries en rapide croissance des machines, du matériel de transport et de l'énergie.

Figure 13 : IED au Canada : ventes, acquisitions et autres flux, 1995-2000



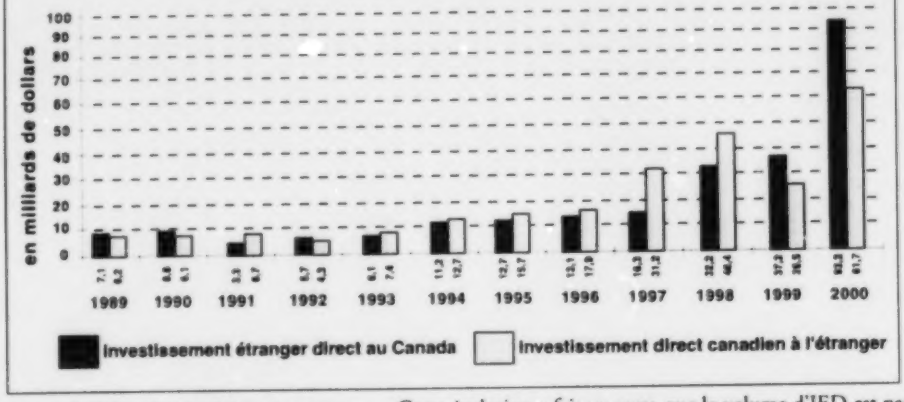
Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, nº de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000.

Les sorties d'IDCE ont plus que doublé en 2000 et ont atteint un record de 61,7 milliards de dollars en 1999. Cette augmentation a été largement répartie sur divers pays, mais elle s'est concentrée surtout sur le marché américain : l'IDCE aux États-Unis a plus que doublé et s'est élevé à 38,4 milliards de dollars en 1999, contre 17,4 milliards de dollars en 1999, et a représenté 62,3 p. 100 des sorties totales. L'IDCE vers l'UE a fait un bond et est passé de 0,9 milliard de dollars en 1999 à 9,4 milliards de dollars en 2000. Cette évolution de l'IDCE s'explique par l'acquisition d'entreprises aux États-Unis et en Europe, surtout dans le domaine de l'informatique. Les sorties destinées à des secteurs plus classiques comme l'énergie et les industries du métal ont aussi augmenté fortement.

[20] L'investissement direct désigne l'investissement qui permet aux investisseurs d'avoir une influence importante sur la gestion d'une entreprise. Dans la pratique, il s'agit de transactions qui font passer à l'investisseur la propriété d'au moins 10 % des actions d'une entreprise donnant droit de vote. Les placements de portefeuille comprennent les transactions entre les non-résidents et les résidents canadiens portant sur les actions, obligations et instruments du marché monétaire, qui sont des titres de créance dont l'échéance originale est d'un an ou moins. Les autres investissements comprennent des prêts, des dépôts, des réserves officielles de change et des avoirs comme des crédits commerciaux, des fonds d'immigrants différés et des paiements proportionnels.

Dans la période de 1993-1998, l'IDCE a toujours dépassé l'IED, mais, en 1999 et 2000, l'inverse s'est produit et les écarts ont été de 10,8 et de 31,5 milliards de dollars respectivement (figure 14). Le niveau élevé des échanges dans les deux sens donne à penser que les principales forces à l'œuvre ont été des déplacements dans la structure sous-jacente de l'industrie et du commerce pour répondre aux pressions de la mondialisation, plutôt que des facteurs provisoires comme les variations de taux de change ou des fluctuations cycliques.

Figure 14 : Flux d'IED et d'IDCE, 1989-2000



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, nº de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000.

Cette évolution a fait en sorte que le volume d'IED est passé à 301,4 milliards de dollars à la fin de 2000 tandis que l'IDCE s'établissait à 291,5 milliards de dollars. Ces chiffres englobent les gains et les pertes en capital sur les actifs existants, les gains réinvestis et les réévaluations de taux de change, en plus des flux d'investissement des années précédentes. Comme on peut le voir au tableau 16, les secteurs des finances et de l'assurance ont eu les plus grandes parts du volume de l'IDCE en 2000, parmi les divers secteurs de l'économie canadienne. Dans le cas de l'IED, le plus important est le secteur de l'énergie et des métaux.

Tableau 16 : Volumes de l'IDCE et de l'IED par secteur, à la fin de 2000

	IDCE		IED	
Secteur	En milliards de dollars	pourcentage du total	En milliards de dollars	pourcentage du total
Bois et papier	7,8	2,6	15,3	5,3
Énergie et minéraux métalliques	63,9	21,2	50,6	17,4
Machines et matériel de transport	16,3	5,4	42,8	14,7
Finances et assurances	103,8	34,4	49,7	17,0
Services et détails	32,7	10,8	24,3	8,4
Autres secteurs	77,0	25,6	108,8	37,3
Total	**301,4**	**100,0**	**291,5**	**100,0**

Source : Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux du Canada*, nº de catalogue 67-202-XIB, 2000.

En ce qui concerne les pays d'origine, la part des États-Unis était de 63,9 p. 100 du volume total d'IED au Canada en 2000, suivie de celle de la France, avec environ 10 p. 100. Les acquisitions ont porté la part de l'Union européenne à 27 p. 100 en 2000, alors qu'elle était de 20 p. 100 l'année précédente. Pour ce qui est de l'IDCE, la part américaine était de 51,1 p. 100, et le Royaume-Uni suivait avec 8,4 p. 100. En 2000, la part de l'Union européenne était, quant à elle, de 18,8 p. 100, en recul par rapport aux 19,4 p. 100 de 1999.

Encadré D : Investissement international direct et bilan du Canada dans l'ALENA

Flux d'investissement direct

Les décisions sur l'IED dépendent des mesures prises par les entreprises pour localiser les activités productives et connexes dans les usines les plus rentables, en tenant compte des avantages liés au coût de la main-d'œuvre, aux mesures incitatives du gouvernement, à la libéralisation des investissements internationaux, aux économies d'échelle ou de champ d'action, à la rationalisation des usines par des fusions et des acquisitions internationales et à l'accès aux marchés étrangers, en contrôlant les barrières commerciales.

Les flux d'IED, vers l'intérieur ou vers l'extérieur, sont bénéfiques de plusieurs façons. Tout d'abord, ils tendent à renforcer les liens commerciaux entre les pays hôtes et bénéficiaires, et à relever le niveau général du commerce (et plus généralement des échanges économiques) entre les deux pays. Des travaux expérimentaux récents ont confirmé que l'IED joue un rôle important pour favoriser les retombées internationales de l'information technologique pour les économies en développement et avancées[21]. L'IED procure un mécanisme de transfert de technologie qu'on ne peut obtenir par le commerce des marchandises et des services, et les investissements financiers. L'IED accroît le flux des retombées en savoir, en provenance et à destination des multinationales qui investissent, et est bénéfique pour les deux pays, grâce aux gains dans la formation des employés et à de meilleures possibilités d'exploitation des économies d'échelle en R-D et dans la production. Les théoriciens de la croissance ont introduit la notion de retombées du savoir découlant du commerce des marchandises et de l'IED ainsi que la capacité d'imiter les produits des fabricants étrangers comme moteurs de la croissance intérieure. Dans le pays hôte, l'IED vers l'intérieur tend à accroître les importations à court terme et à stimuler les exportations à plus long terme, car les exportations augmentent lorsque les nouvelles installations découlant de l'IED entrent en production. Les flux internationaux de capitaux peuvent aussi réduire le risque de l'investissement en procurant une diversification régionale du portefeuille. Un autre avantage des flux d'IED est qu'ils tendent à réduire le risque et l'amplitude des crises financières internationales, car les flux à long terme ne peuvent pas être inversés rapidement et ne tendent pas à l'être, à la différence des flux de capitaux à court terme.

Les données montrent que les montants empruntés et prêtés de part et d'autre des frontières du Canada sont considérables, par suite de la diversification internationale optimale de l'investissement en capital-actions, même si le flux net de capitaux est beaucoup plus modeste.

Tableau D1 : Apport d'IED mondial en millions de dollars américains

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Monde	200 612	203 812	157 773	175 841	219 421	255 988	331 844	377 516	473 052	680 082	865 487
ALENA	75 928	58 322	29 502	28 055	54 998	64 275	77 555	103 277	130 080	218 259	311 827
Canada	5 018	7 855	2 740	4 777	4 749	8 207	9 257	9 636	11 761	21 705	25 061
États-Unis	67 736	47 918	22 020	18 885	43 534	45 095	58 772	84 455	105 488	186 316	275 533
Mexique	3 174	2 549	4 742	4 393	6 715	10 973	9 526	9 186	12 831	10 238	11 233
Distribution de l'apport en IED dans l'ALENA (en pourcentage)											
Canada	6,6	13,5	9,3	17,0	8,6	12,8	11,9	9,3	9,0	9,9	8,0
États-Unis	89,2	82,2	74,6	67,3	79,2	70,2	75,8	81,8	81,1	85,4	88,4
Mexique	4,2	4,4	16,1	15,7	12,2	17,1	12,3	8,9	9,9	4,7	3,6

Source : CNUCED World Investment Report, Annexe Tableau B.1

[21] Lee Branstetter, « Is Foreign Direct Investment a Channel of Knowledge Spillovers? Evidence from Japan's FDI in the United States », NBER Working Paper n° W8015, novembre 2000.

En ce qui concerne l'IED dans les pays de l'ALENA, la part du Canada dans l'apport en IED a été de 8 p. 100 en 1999, ce qui représente une légère progression sur les 6,6 de 1989. La part du Canada a fait un bond pour atteindre un sommet de 17 p. 100 en 1992, pour ensuite diminuer graduellement. La volatilité dans les flux d'investissement direct reflète les fusions, les acquisitions et les achats d'entreprises existantes, activités qui se traduisent souvent par des transferts de fonds considérables[22]. L'augmentation de la part du Canada, entre 1989 et 1999 s'est faite au détriment des États-Unis et du Mexique. La part du Mexique dans les flux vers l'ALENA a fléchi de 4,2 p. 100 en 1989 à 3,6 p. 100 en 1999 après avoir atteint un sommet de 17,1 p. 100 en 1994.

Tableau D2 : Apport d'IED mondial en millions de dollars américains

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Monde	217 874	240 253	210 821	200 800	247 425	282 902	357 537	390 776	471 906	687 111	799 928
ALENA	30 369	32 124	39 278	43 180	80 438	83 606	103 275	97 562	123 140	178 701	169 517
Canada	4 584	4 725	5 655	3 547	5 711	9 296	11 464	13 098	22 515	31 286	17 816
États-Unis	25 678	27 175	33 456	38 978	74 837	73 252	92 074	84 426	99 517	146 052	150 901
Mexique	107	224	167	655	-110	1058	-263	38	1108	1363	800
Distribution de l'apport en IED dans l'ALENA (en pourcentage)											
Canada	15,1	14,7	14,4	8,2	7,1	11,1	11,1	13,4	18,3	17,5	10,5
États-Unis	84,6	84,6	85,2	90,3	93,0	87,6	89,2	86,5	80,8	81,7	89,0
Mexique	0,4	0,7	0,4	1,5	-0,1	1,3	-0,3	0,0	0,9	0,8	0,5

Source : CNUCED World Investment Report, Annexe Tableau B.2

La part des États-Unis a diminué de 89,2 p. 100 en 1989 à 67,3 p. 100 en 1992, avant de se rétablir en 1999, à 88,4 p. 100, reflétant les flux liés aux initiatives de fusion et d'acquisition de l'Union européenne. L'IED a joué un rôle croissant dans la performance du Canada au plan de l'investissement. L'apport d'IED en 1999 a représenté 31,8 p. 100 de l'investissement total des entreprises dans les bâtiments non résidentiels, les machines et le matériel, en progression sur les 8,8 p. 100 de 1989.

Le plus souvent, les sorties d'IED sont associées à une croissance importante des exportations du pays d'origine sous formes de fourniture intermédiaire et complémentaire de produits finis. Même si les sorties d'IED peuvent avoir un effet de substitution sur les exportations de produits finis, une « analyse de 14 pays a montré que chaque dollar d'IED vers l'extérieur produit deux dollars d'exportations additionnelles[23] ». Ces faits démentent le mythe très répandu voulant que l'IED destiné à l'étranger réduise les exportations et l'emploi par un déplacement à l'étranger d'installations de production et d'emplois. Dans le cas des flux d'IED vers l'extérieur, la part du Canada, en Amérique du Nord a diminué de 15,1 p. 100 en 1989 et à 10,5 p. 100 en 1999, bien que cette série de données traduise une grande volatilité, entre un minimum de 7,1 p. 100 en 1993 et un sommet de 18,3 p. 100 en 1997. Comme l'investissement direct à partir du Mexique est minime, l'évolution observée aux États-Unis reflète celle du Canada.

Volume des investissements directs

Le flux de l'IED dans les deux sens représente le gros des ajouts à l'actif et au passif extérieurs du Canada, respectivement. Le volume accumulé de l'IED révèle dans quelle mesure le Canada est un fournisseur et un bénéficiaire de fonds d'investissement direct. D'après la publication de la

[22] D'après Crosbie and Co., entreprise canadienne de services de placements bancaires, des sociétés étrangères ont acheté 222 entreprises canadiennes en 2000, pour un total de 102 milliards de dollars. La faiblesse du dollar canadien par rapport à la devise américaine n'a pas semblé jouer, car un certain nombre des acquisitions ont été le fait de sociétés européennes, à un moment où le dollar canadien s'était beaucoup apprécié par rapport à l'euro. Au nombre des acquisitions les plus notables, on remarque celle de Seagram, au prix de 49,5 milliards de dollars, par Vivendi SA, de France, et celle de Newbridge Networks Corporation, au prix de 10,8 milliards de dollars par Alcatel SA, de France également. Les sociétés canadiennes ont également acquis 318 sociétés étrangères, au prix total de 56,5 milliards de dollars en 2000.

[23] Lionel Fontagne, « Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes? » Working paper 1999(3), Direction de la science, de la technologie et de industrie de l'OCDE, 14 octobre 1999.

CNUCED, World Investment Report, le volume en dollars américains de l'IED global vers le Canada a augmenté de 47,4 p. 100 entre 1990 et 1999. Cependant, cette croissance paraît modeste auprès de l'augmentation de 175 p. 100 dont les États-Unis ont profité pendant la même période. Par conséquent, la part d'investissement du Canada, dans l'ensemble de la répartition, a beaucoup diminué, passant de 21,3 p. 100 en 1990 à 12,5 p. 100 en 1999, tandis que la part des États-Unis a augmenté constamment et est passée de 74,5 p. 100 en 1990 à 82 p. 100 en 1999. Cette évolution s'explique par le fait que les investisseurs du monde entier ont dirigé leurs fonds vers les États-Unis, dont l'expansion économique dans les années 1990 a été la plus vigoureuse et la plus longue parmi tous les pays du G-7. En outre, les crises financières et du taux de change en Asie, en Russie et au Brésil, à partir du milieu de 1997 au début de 1999 ont contribué à un apport substantiel d'investissement étranger sur les marchés américains, en quête d'un « refuge sûr ».

Tableau D3 : Apport en IED dans le monde, en millions de dollars américains

	1985	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Monde	763 357	1 761 198	2 079 538	2 342 182	2 743 391	3 065 299	3 436 651	4 015 258	4 771 981
ALENA	251 233	530 207	593 137	664 345	699 864	833 647	869 854	1 015 773	1 325 571
Canada	64 634	112 872	105 957	105 606	123 181	128 867	137 658	143 234	166 266
États-Unis	184 615	394 911	445 268	504 401	535 553	630 045	681 651	811 756	1 087 289
Mexique	1 984	22 424	41 912	54 338	41 130	74 735	50 545	60 783	72 016
Distribution de l'IED vers l'ALENA (en pourcentage)									
ALENA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Canada	25,7	21,3	17,9	15,9	17,6	15,5	15,8	14,1	12,5
États-Unis	73,5	74,5	75,1	75,9	76,5	75,6	78,4	79,9	82,0
Mexique	0,8	4,2	7,1	8,2	5,9	9,0	5,8	6,0	5,4

Source : CNUCED, World Investment Report, Annexe Tableau B.3

Tableau D4 : Sorties d'IED dans le monde, en millions de dollars américains

	1985	1990	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Monde	707 133	1 716 364	2 134 619	2 412 249	2 870 624	3 115 870	3 423 433	4 065 798	4 759 333
ALENA	294 694	515 925	646 020	717 751	821 252	919 946	1 009 949	1 147 326	1 316 438
Canada	43 127	84 829	86 310	105 606	118 105	124 741	143 948	160 936	178 347
États-Unis	251 034	430 521	559 688	610 061	699 015	792 960	860 723	980 565	1 131 466
Mexique	533	575	22	2 084	4 132	2 245	5 278	5 825	6 625
Répartition des sorties d'IED de l'ALENA (en pourcentage)									
ALENA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Canada	14,6	16,4	13,4	14,7	14,4	13,6	14,3	14,0	13,5
États-Unis	85,2	83,4	86,6	85,0	85,1	86,2	85,2	85,5	85,9
Mexique	0,2	0,1	0,0	0,3	0,5	0,2	0,5	0,5	0,5

Source : CNUCED, World Investment Report, Annexe Tableau B.4

S'il est vrai que l'apport en IED a augmenté rapidement au Mexique dans les années 1990, sa valeur globale en dollars américains est demeurée inférieure à la moitié de ce que le Canada a reçu en 1999. La part du Mexique, en 1999, a été de 5,4 p. 100, en hausse sur les 4,2 p. 100 de 1990, ce qui traduit entre autres choses les répercussions de l'assouplissement des contrôles et des restrictions sur l'IED.

Quant aux pays de l'ALENA dans leur ensemble, l'augmentation du volume de l'apport en IED, dans les années 90, s'est produite à un moment où le volume de l'IED vers l'extérieur a aussi augmenté rapidement à la faveur des forces de mondialisation. En outre, durant les années 1990, la part canadienne du volume d'IED de l'ALENA vers l'extérieur est restée à peu près stable, aux environs de 15 p. 100. Le reste est à mettre au compte des États-Unis, tandis que l'IED mexicain vers l'extérieur était marginal.

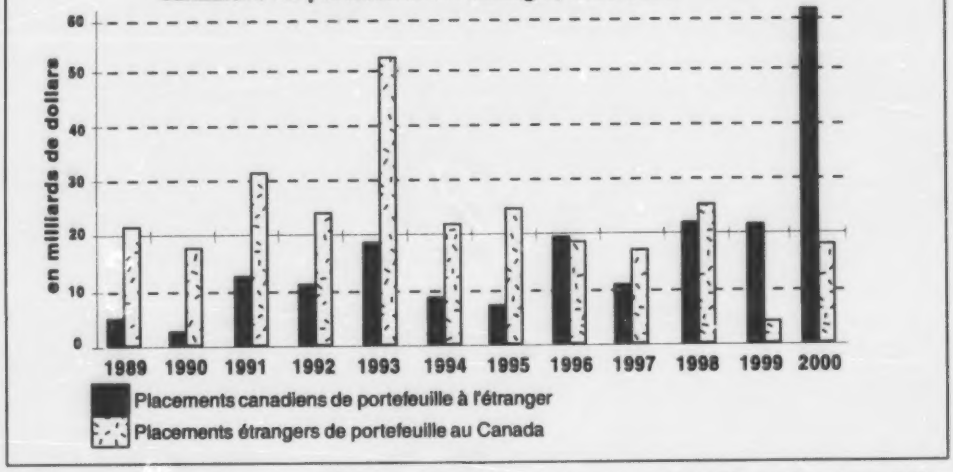
Placements de portefeuille

Les placements de portefeuille ont toujours fluctué fortement par le passé, au gré des perspectives de rendement financier perçues dans les divers pays hôtes. Les apports, qui comprennent les placements dans les obligations, les actions et les marchés monétaires canadiens ont fait un bond, à partir d'un record à la baisse de 5,3 milliards de dollars en 1999 à 18,8 milliards de dollars en 2000. Les investisseurs étrangers ont acquis, en 2000, un volume record de 35,2 milliards de dollars en actions canadiennes, contre 14 milliards de dollars en 1999.

Les placements de portefeuille canadiens à l'étranger ont augmenté et sont passés de 22,9 milliards de dollars en 1999 à 62,9 milliards en 2000. La composition des sorties de placements de portefeuille canadiens a changé de façon appréciable, car l'augmentation du contenu étranger autorisé dans les fonds d'investissement canadiens à l'abri de l'impôt a contribué à des achats records d'actions à l'étranger. L'investissement canadien dans les actions à l'étranger est passé de 20,5 milliards de dollars en 1999 à 58,9 milliards en 2000.

En 2000, pour la troisième fois depuis 1956, les placements de portefeuille canadien à l'étranger ont dépassé les placements de portefeuille étrangers au Canada. En outre, en 1996 et en 1999, les sorties ont dépassé les apports de 0,6 milliard et de 17,6 milliards de dollars respectivement. En 2000, les placements de portefeuille canadiens à l'étranger ont dépassé de 44 milliards de dollars les placements de portefeuille étrangers au Canada (figure 15).

Figure 15 : Placements de portefeuille étrangers au Canada et placements canadiens de portefeuille à l'étranger, 1989-2000



Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, nº de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000.

Suivant l'évolution de 2000, le volume des placements de portefeuille canadiens à l'étranger a atteint 212,1 milliards de dollars, alors que celui des placements de portefeuille étrangers au Canada a légèrement augmenté et atteint 496,7 milliards de dollars.

Bilan de l'investissement international

En somme, le Canada compte largement sur l'apport de capitaux étrangers pour financer l'investissement sur le plan intérieur et les importations de technologie. Par conséquent, la dette accumulée du Canada à l'étranger a toujours dépassé ses avoirs correspondants. Néanmoins, l'endettement extérieur du Canada a diminué de 44,7 p. 100 en 1997 à 23,5 p. 100 en 2000. Cela traduit une amélioration marquée du compte d'IED par rapport au bilan traditionnel de débiteur, qui est maintenant un bilan de créancier depuis 1996, ainsi que la poussée de placements dans des actions étrangères, à la faveur de limites de contenu étranger supérieures des fonds de placement canadiens à l'abri de l'impôt. La réduction de la dette du gouvernement, détenue en grande partie par des étrangers, a également contribué à ce redressement.

VI. RÉSUMÉ DE LA BALANCE DES PAIEMENTS

Le tableau 17 résume la balance de paiements globale du Canada en 2000. Selon les pratiques comptables normales, le compte de la balance des paiements d'un pays est toujours équilibré. En 2000, le Canada a enregistré un excédent à son compte courant de 18,9 milliards de dollars, soit quatre fois plus que l'excédent précédent, qui était de 4,6 milliards, en 1996. Statistiquement, cet excédent est compensé exactement par un déficit des comptes de capital et financier.

Notons en particulier que la balance officielle de règlement du Canada a été de + 5,5 milliards de dollars (le tableau indique le négatif de la même façon comme investissement direct à l'étranger), ce qui montre que la Banque du Canada a ajouté autant à sa réserve de devises (notamment en dollars américains et en d'autres devises étrangères). C'est là une évolution favorable au cours de ce qui a été une année très fructueuse pour le Canada en matière d'activités économiques internationales.

La divergence statistique montre que le bilan net des transactions avec des non-résidents n'est pas adéquatement pris en compte dans les écritures de la balance des paiements. En 2000, cette divergence a été négative, ce qui traduit une sortie nette de fonds du Canada vers le reste du monde.

Tableau 17 : Balance des comptes des paiements internationaux du Canada en 2000 (en millions de dollars)

Compte courant				
• Exportations de biens et de services	473 886 $			
• Importations de biens et de services	425 977 $			
a. Balance commerciale		47 909 $		
• Revenus d'investissements à l'étranger	37 844 $			
• Revenus d'investissements d'étrangers	68 058 $			
b. Revenus d'investissements nets		- 30 214 $		
c. Transfert courant net		1 249 $		
1. Balance du compte courant (a + b + c)				**- 18 944 $**
Compte financier				
• Investissement direct canadien à l'étranger	- 61 739 $			
• IED au Canada	93 227 $			
d. IED net		31 488 $		
• Placements de portefeuille à l'étranger	- 62 857 $			
• Placements de portefeuille au Canada	18 846 $			
e. Investissement de portefeuille net		- 44 011 $		
f. Autres investissements nets		- 9 117 $		
2. Balance du compte financier (d + e + f)				**- 21 640 $**
Dont :				
- réserve officielle de change			- 5 490 $	
- compte financier hors réserve			- 16 150 $	
3. Balance du compte de capital				**4 994 $**
4. Divergence statistique				**- 2 298 $**
Balance des paiements (1 + 2 + 3 + 4)				**0 $**

*Le signe (-) indique une sortie de capitaux liée à une augmentation des actifs ou à une diminution du passif.

Source : Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, n° de catalogue 67-001-XPB, quatrième trimestre 2000

Le point sur le commerce en 2001

Deuxième rapport annuel sur le commerce international au Canada

ANNEXE STATISTIQUE

Section 1 - Indicateurs principaux

Tableau 1A : Indicateurs de la mondialisation
Tableau 1B : Comparaison internationale d'ouverture des marchés
Tableau 1C : Répartition par pays du commerce international du Canada
Tableau 1D : Parts du Canada dans les marchés importants vis-à-vis ses principaux partenaires
Tableau 1E : Commerce et investissements du Canada avec ses partenaires de l'ALENA
Tableau 1F : Commerce et investissement des pays de l'ALENA

Section 2 - Compte courant

Tableau 2A : Compte courant du Canada avec tous les pays
Tableau 2B : Compte courant du Canada avec les États-Unis
Tableau 2C : Compte courant du Canada avec le Royaume-Uni
Tableau 2D : Compte courant du Canada avec l'Union Européenne
Tableau 2E : Compte courant du Canada avec le Japon
Tableau 2F : Compte courant du Canada avec les pays autres que les É.-U., l'UE et le Japon

Section 3 - Compte financier

Tableau 3A : Compte financier du Canada avec tous les pays
Tableau 3B : Compte financier du Canada avec les États-Unis
Tableau 3C : Compte financier du Canada avec le Royaume-Uni
Tableau 3D : Compte financier du Canada avec l'Union Européenne
Tableau 3E : Compte financier du Canada avec le Japon
Tableau 3F : Compte financier avec les pays autres que les É.-U., l'UE et le Japon

Section 4 - Commerce des marchandises

Tableau 4A : Commerce canadien des marchandises, par zone géographique
Tableau 4B : Commerce canadien des marchandises, par groupe de marchandises
Tableau 4C : Répartition de la valeur du commerce des marchandises du Canada
Tableau 4D : Répartition du commerce du Canada entre le secteur des ressources et des autres secteurs
Tableau 4E : Répartition du PIB au coût des facteurs entre le secteur des ressources et des autres secteurs
Tableau 4F : Répartition du commerce canadien des produits de haute technologie
Tableau 4G : Part du commerce des produits de haute technologie dans le commerce total du Canada

Section 5 - Commerce des services

Tableau 5A : Commerce canadien des services avec tous les pays, par sorte de services
Tableau 5B : Commerce canadien des services, par zone géographique
Tableau 5C : Transactions internationales de services commerciaux du Canada
Tableau 5D : Transactions internationales de services du Canada, pour certains pays

Section 6 - Flux des investissements

Tableau 6A : Flux des investissements directs du Canada pour certains pays
Tableau 6B : Flux des investissements de portefeuille du Canada en actions, pour certains pays
Tableau 6C : Flux des investissements de portefeuille du Canada en obligations, pour certains pays
Tableau 6D : Flux des investissements directs du Canada avec tous les pays, par industrie
Tableau 6E : Flux des investissements directs du Canada avec les États-Unis, par industrie

Section 7- Bilan des investissements internationaux directs du Canada

Tableau 7A : Bilan des investissements directs du Canada pour certains pays

Tableau 7B : Bilan des investissements directs du Canada avec tous les pays, par industrie

Tableau 7C : Bilan des investissements directs du Canada avec les États-Unis, par industrie

Tableau 7D : Bilan des investissements directs du Canada avec le Royaume-Uni, par industrie

Tableau 7E : Bilan des investissements directs du Canada avec l'Union Européenne, par industrie

Tableau 7F : Bilan des investissements directs du Canada avec le Japon et les autres pays de l'OCDE, par industrie

Tableau 7G : Bilan des investissements directs du Canada avec tous les autres pays, par industrie

Section 8 - Bilan des investissements totaux du Canada

Tableau 8A : Bilan des investissements totaux du Canada avec tous les pays

Tableau 8B : Bilan des investissements totaux du Canada avec les États-Unis

Tableau 8C : Bilan des investissements totaux du Canada avec le Royaume-Uni

Tableau 8D : Bilan des investissements totaux du Canada avec l'Union Européenne

Tableau 8E : Bilan des investissements totaux du Canada avec le Japon

Tableau 8F : Bilan des investissements totaux du Canada avec tous les autres pays